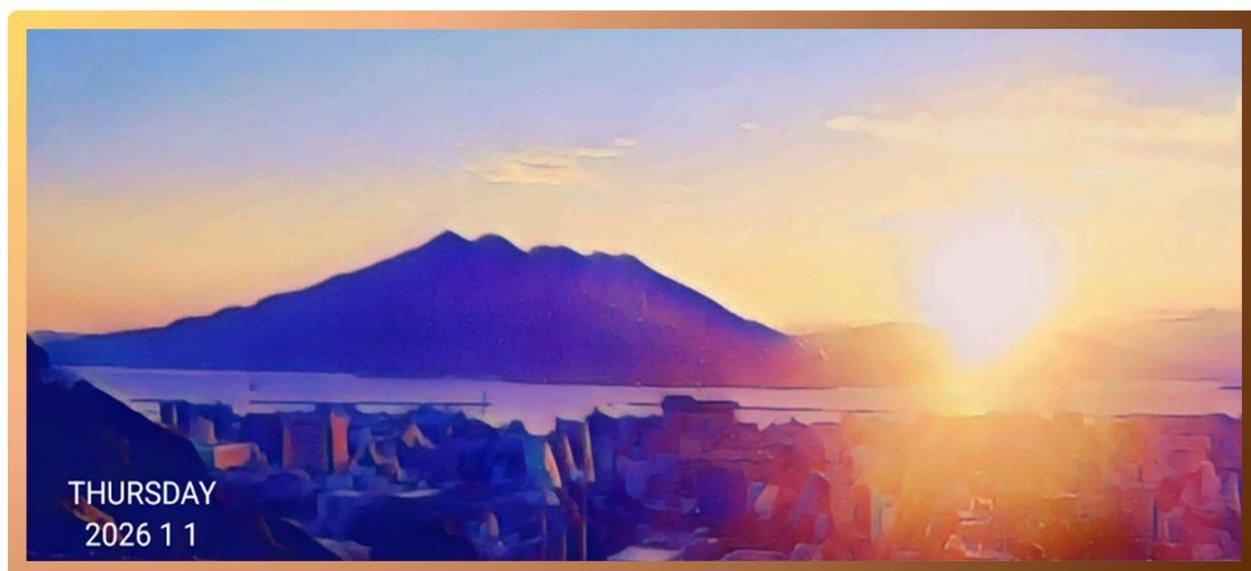


(一社)鹿児島県中小企業診断士協会

# 令和7年度 会報

第26号

令和8年2月22日発行



< 事務局 >

鹿児島市紫原2丁目7-1-105

sindankagoma@gmail.com

~~~~~ 《 目 次 》 ~~~~~

|                       |                                     |       |      |
|-----------------------|-------------------------------------|-------|------|
| ◆ 会長あいさつ              | 今別府 忍                               | ..... | p 02 |
| ◆ 令和7年度 鹿児島県協会 活動報告   | (担当理事)                              |       |      |
| ◇ 総会                  | (今別府 忍)                             | ..... | p 03 |
| ◇ 理論政策更新研修            | (森 毅憲)                              | ..... | p 04 |
| ◇ 会員研修                | (福岡 正人)・IT (向江 隆行)・HP (鳥丸 亮)        | ..... | p 05 |
| ◇ 各種会議                | (新屋敷 辰美)・会報 (瀬戸口 晴子)                | ..... | p 06 |
| ◇ 診断士の日イベント           | (庭月野 康)                             | ..... | p 07 |
| ◇ ゴルフコンペ              | (今別府 忍)                             | ..... | p 07 |
| ◆ 新入会員 自己紹介           |                                     |       |      |
|                       | 「迷いを、確信に変える仕事を。」 篠原 啓祐              | ..... | p 09 |
|                       | 「ご挨拶と自己紹介」 外屋敷 竜一                   | ..... | p 10 |
|                       | 「ご挨拶」 小田原 悠也                        | ..... | p 12 |
| ◆ 会員寄稿                |                                     |       |      |
|                       | 「熱意と知恵で、不確実な時代を正面突破！」 岩元 耕児         | ..... | p 15 |
|                       | 「診断業務におけるA Iエージェントを活用する時代の到来」 向江 隆行 | ..... | p 16 |
|                       | 「日本酒の楽しみ方」 岩崎 雄司                    | ..... | p 17 |
|                       | 「金融素人である私の投資レポート」 鮫島 省吾             | ..... | p 19 |
|                       | 「ご挨拶と自己紹介と宣伝」 鳥丸 亮                  | ..... | p 21 |
|                       | 「そろばん日本一」 東條 公平                     | ..... | p 22 |
|                       | 「生成A Iでよかもんマップ作成しました」 中筋 一郎         | ..... | p 23 |
|                       | 「2026年は中小企業診断士登録20周年」 武田 清孝         | ..... | p 26 |
|                       | 「中小企業支援におけるチームコーチングの可能性」 矢野 真吾      | ..... | p 28 |
|                       | 「企業経営における金融リテラシーの重要性」 諏訪 克也         | ..... | p 31 |
|                       | 「チャッピー様によるセイシシ2025」 瀬戸口 晴子          | ..... | p 32 |
|                       | 「お馬鹿記2025」 小島 晋一                    | ..... | p 35 |
|                       | 「自分的な生成A I活用の現在地」 菊池 慎吾             | ..... | p 39 |
|                       | 「価格転嫁の正体－構造で読み解く中小企業支援－」 長友 翔       | ..... | p 41 |
|                       | 「後期高齢者になりました」 浦島 和衛                 | ..... | p 47 |
|                       | 「高齢者の仲間入り」 新屋敷 辰美                   | ..... | p 49 |
|                       | 「地球環境・生物多様性」と「健康経営」 久留 正成           | ..... | p 50 |
| ◆ 令和8年度 鹿児島県協会 スケジュール |                                     | ..... | p 51 |
| ◆ 会員名簿                | (2026/2/1現在)・編集後記 (瀬戸口 晴子)          | ..... | p 51 |

## 会長あいさつ

今別府 忍

日頃より鹿児島県中小企業診断士協会の活動にご理解とご協力をいただき、心より感謝申し上げます。

当協会の会員数は、2026年1月1日現在、前年比1名増の52名となりました。決して大きな組織ではありませんが、その分、会員同士が立場にとらわれず率直に意見を交わせる関係性は、当協会の強みであると感じています。

昨年も年5回の研修会に加え、春・秋のゴルフコンペを開催しました。終了後の懇親会では、表面的な情報交換にとどまらない、実体験に基づく知見やノウハウの共有が行われました。私の知る限り、当協会では知識や経験を出し惜しみする会員はいません。会員間に直接的な利害関係がないことも一因かもしれませんが、こうしたオープンな文化は、当協会が誇れる大きな特長だと考えています。

さて、足元の日本経済を見渡すと、物価上昇が続く一方で、実質賃金の伸びは力強さを欠き、中小企業にとっては原材料費高・人件費高・金利高の「三重苦」が現実のものとなっています。こうした中、政府・与野党はこぞって減税や給付といった景気刺激策を打ち出していますが、これらはいずれも物価を上げる方向に働きます。

その結果、国債市場では金利上昇圧力が強まり、債券市場は明確な警鐘を鳴らしています。財政規律への信認が揺らげば、金利上昇を通じて企業の資金調達コストは確実に高まります。これは内部留保が潤沢な大企業より、中小企業や地域経済に重くのしかかる問題です。目先の減税や財政支出が、将来の経営環境をかえって不安定にする可能性があることを、私たちは冷静に見つめる必要があります。

こうした時代だからこそ、中小企業診断士に求められる役割は一層重要になっています。企業の稼ぐ力をどう高め、変化に耐えうる事業構造をどう築くか。その本質に立ち返った支援が求められています。財務、組織、人材、事業承継といった複合的な分野に横断的に向き合い、経営者と同じ目線で将来像を描きながら、課題の実行まで伴走することこそ、私たち中小企業診断士に求められる専門性です。

当協会としても、会員同士の学び合いと実践知の共有をさらに深め、地域に根ざした診断士集団としての存在感を高めていきます。短期的な政策の波に振り回されるのではなく、長期的な視点で地域企業を支える。その積み重ねが、結果として鹿児島の経済を強くすると考えます。本年も会員の皆さまの積極的な参加とご協力をお願い申し上げます。ともに考え、ともに行動し、変化の時代を乗り越えていきましょう。

## << 令和7年度 活動報告 >>

※ 各担当理事 執筆

### 【 総会 】

令和7年5月24日(土)、「第14回 定時総会」をホテルレクストン鹿児島で開催しました。会員49名中、出席者45名(参加25名、委任状および議決権行使書20名提出)で成立しました。今回は役員選挙のない年ということもあり議案は決算案のみで、賛成多数で承認されました。



総会後の懇親会には25名参加いただきました。一人ずつ近況報告をいただくなどプライベートも含めて情報交換を行いました。2次会は、焼酎バーにて有志10数名で中小企業支援のあり方などについて熱く議論しました。(今別府 忍)



## 【 理論政策更新研修 】

令和7年7月26日（土）、城山ホテル鹿児島（鹿児島市新照院町）のルビーホールにて、当協会主催による「令和7年度中小企業診断士理論政策更新研修」を開催しました。今回は受講者93名参加で、延べ4時間にわたり、3つのテーマについて研修を実施しました。

研修内容は、日本政策金融公庫鹿児島支店融資第一課長の眞崎恵介様に「新しい中小企業政策について」、鹿児島県中小企業活性化協議会統括責任者補佐の中尾研志氏と鹿児島県信用保証協会経営支援部経営相談班マネージャーの野口圭介氏に「中小企業の伴走支援」、当協会の向江隆行理事に「中小企業の事業継続力強化計画策定支援」というテーマでそれぞれ講義頂きました。

いずれのテーマも各講師の特徴を活かした講義をして頂き、研修終了後の受講者アンケートでも、多くの方々から高い評価を頂きました。



なお、既に会員の皆様にはご案内のとおり、令和7年度をもちまして、当協会の運営による理論政策更新研修は終了いたします。令和8年度以降につきましては、日診連のホームページより、他地域で実施される理論政策更新研修にお申し込みくださいますようお願い申し上げます。

皆様にはご不便をおかけすることとなり誠に申し訳ございませんが、これを機会に他県の多様な研修を受講いただき、さらなる知見の拡充につなげていただければ幸いです。

長年にわたり、当協会主催の研修にご参加いただきました皆様に、心より感謝申し上げます。理論政策更新研修の運営は終了いたしますが、今後も当協会では、これまでどおり様々な研修を開催してまいりますので、引き続きご支援・ご参加を賜りますようお願い申し上げます。

（森 毅憲）

## 【 会員研修 】

2025 年中に開催した研修会は下表のとおりです。

いつも学びある有意義な研修会となっています。私自身 3 回登壇させていただきましたが、資料作成の過程が知識の整理になりますし、人前で話すこともよいトレーニングになります。会員の皆さまも研修会への参加だけでなく、講師としても積極的に手を挙げていただけると幸いです。

なお、開催場所は毎回、鹿児島市名山町の産業創出拠点施設「mark MEIZAN（マークメイズン）」を活用しています。研修後は近くの「名山堀」にて、学びの深化と情報交換の懇親会を実施し交流を深めています。懇親会のみのご参加も歓迎しますので、多くの会員の参加をお待ちしています。

(福岡 正人)

| 開催日          | テーマ                    | 登壇者   |
|--------------|------------------------|-------|
| 令和7年1月25日(土) | 生成 AI の業務活用            | 福岡会員  |
| 令和7年3月15日(土) | 「2024 年度の補助金」          | 福岡会員  |
|              | 「KINTONE の利用」          | 向江会員  |
| 令和7年6月21日(土) | 環境の視点で考える中小企業と地域の活性化   | 久留会員  |
| 令和7年9月20日(土) | JA の役割と課題              | 小田原会員 |
| 令和7年11月8日(土) | DX を活用した事業計画書作成ワークショップ | 福岡会員  |

## 【 IT 】

“協会 DX”への第一歩と、理事としての学び

今年度は Kintone 担当として初めて鹿児島県協会に DX ツールを導入するという業務に従事させていただきました。今年度から本格運用を開始し、まだ試行錯誤の段階ではありますが、協会業務の一部で実際に使っていただけるようになりました。当初は、私自身も Kintone は使ったことがありましたが、運用責任者として導入の部分から携わったのは初めてだったので、会員の情報登録やログインのための ID・パスワードの管理など運用に向けての準備で大変な思いをしました。それでも、「少し便利になった」という声を聞くと、導入・管理を担当して良かったと実感しております。これを機に、協会の DX 推進にさらに寄与できればと考えています。

(向江 隆行)

## 【 HP 】

協会 Web ページ更新

各イベントに合わせて、協会 Web ページの更新を行いました。

(鳥丸 亮)

## 【 各種会議 】

令和7年度は「かごしま中小企業支援ネットワーク連絡会議等への出席」業務、それと途中からでしたが、「鹿児島専門士業団体協議会によるなんでも相談会」を担当させていただきました。他団体との連携協議のための会合出席が中心でした。

かごしま中小企業支援ネットワーク連絡会議等出席は、「事業承継」と「再生支援」の連絡会議に出席いたしました。事業承継に関しましては、各金融機関や商工団体等の事業承継案件を鹿児島県事業承継引継ぎ支援センターが中心となって中小企業の事業承継支援活動がなされています。当会は専門家団体として鹿児島県事業承継引継ぎ支援センターの専門家派遣などの協力団体として参加しております。再生支援については、鹿児島県中小企業活性化協議会が中心となり、各金融機関や商工団体等の再生案件に対応していくスキームとなっており、当会を含む専門家団体は専門家派遣などで協力団体として参加しております。再生支援の鍵となりますのは、再生可能かどうかの目利きと再生可能な中小企業への必要かつ十分な金融支援です。当該会議のなかでも、「再生案件の早期着手は借入返済に係る条件変更申請が出た時の初動対応が決め手となる」ことが協議されました。しかしながら、各金融機関等の業務効率化による中小企業向け金融支援現場のマンパワー不足もあいまって、きめ細かい金融支援ができにくい環境にあるようです。目利きにつきましては、我々中小企業診断士の活躍の場と思いますし、皆様のお力が必要とされるものと存じます。そのようなことを感じつつ、担当業務に携わりました。

鹿児島専門士業団体協議会による「なんでも相談会」は、平成7年10月29日と平成8年1月15日の準備委員会に参加し、平成8年1月31日に宝山ホールで開催されました。相談員兼スタッフとして、瀬戸口理事と私で担当いたしました。全体の相談件数は63件でしたが、残念ながら当会の相談件数はありませんでした。ほとんどの相談者は個人の方で、弁護士、税理士、司法書士への相談が多数を占めていたようです。一人わずか30分の相談時間ということもあり、経営者にとっては少々ハードルが高かったようでした。（新屋敷 辰美）

## 【 会報・なんでも相談会 】

令和7年度（2025年度）の会報を例年同様、2月に発行します。今年度は、寄稿者への原稿料を予算化できたことから寄稿者・寄稿量が倍増し、作業量は増えたものの個性豊かで読み応えある原稿がたくさん集まりワクワク気分で編集いたしました。また1月31日(土)開催の「なんでも相談会」に新屋敷理事とともに相談員として参加。通称九士会の事業ですが、コロナ前のように他士業との研修・懇親の機会が復活することを期待します。（瀬戸口 晴子）

## 【 診断士の日イベント・新年会 】

診断士の日イベント・新年会の司会を担当しました。診断士としての経験が浅く、知識・能力もまだまだですので、この業務を通じて会員の皆さんとふれあい、皆さんの知見を知ることができる良い機会として活用させていただいています。

司会業はほぼ出たとこ勝負なので、今年こそはもう少ししっかりした司会ができるように努めたいと思います。(今年の新年会は終わってしまいましたが。)

また、診断士の日イベントの内容については、自分のリソース不足により先輩方に頼り切りになっています。会員の方で我こそはと思う方がいれば、ぜひともご登壇をお願いします!!! 診断士としては、昨年に引き続き診断士としての経験・知識を更に広げていきたいと思っています。複業のもう一つ(サラリーマン)が忙しく、診断士としての活動がやや停滞気味ですが、昨年末からコーチングを学びはじめました。コーチングの知識を参考に活用することで、診断士として活動をする上で、より自信と落ち着きをもつことができると期待しています。

(庭月野 康)



## 【 ゴルフコンペ 】

令和7年3月1日(土)、当協会会員の親睦を目的に、春季ゴルフコンペを開催しました。深い霧の中でスタートしたこともあり、文字通りハイスコアの戦いでした。なかでも東郷さんは東京から参加された分コスパの良い(?)ゴルフでした。懇親会は、中央駅近くの「ハイパーチキン野郎」にて、ぶりと黒豚のしゃぶしゃぶを頂きながら中小企業支援について語り合いました。

- <場 所> 蒲生カントリークラブ  
<参加数> 8名  
<結 果> 1位 森 毅憲  
2位 新屋敷 辰美  
3位 今別府 忍



令和7年9月18日（木）には、秋季ゴルフコンペを開催しました。今回は、外部から鹿児島県信用保証協会の川野会長、内村部長、ほか2名にもご参加いただき、ハイレベルな戦いになりました。内村部長は前半が自己ベストの38でしたが、トータルの自己ベストにはあと一歩でした。おかげさまでいつも以上に盛り上がりました。協会会員のゴルフのレベルアップも今後の課題となりそうです。夜の懇親会は、中央駅近くの居酒屋「八州」にて、ゴルフ談義に花が咲きました。

- <場 所> ゴールデンパームカントリークラブ  
<参加数> 8名  
<結 果> 1位 川野 敏彦、2位 鹿丸 克己、3位 今別府 忍



(今別府 忍)

## << 新入会員 自己紹介 >>

令和7年に当協会に入会された新入会員に、自己紹介も兼ねて、抱負や近況などご寄稿いただきました。梅原克稔さん、篠原啓祐さん、外屋敷竜一さん、小田原悠也さんの4名が入会されましたので、よろしくお願いいたします。

### 「迷いを、確信に変える仕事を。」

篠原 啓祐

はじめまして。2025年に中小企業診断士として鹿児島県診断士協会に入会いたしました、篠原啓祐と申します。生まれてから大学卒業するまで鹿児島で、現在は福岡に住んでいます。今は年に数回、鹿児島の実家に足を運んでいます。

私は約20年間、日本政策金融公庫にて融資担当として勤務し、創業期から成長期、また経営が厳しい局面にある中小企業まで、多くの経営者の意思決定の場面にお金の目線から立ち会ってきました。数字や事業計画の裏側にある不安や迷いに触れてきた経験は、現在の診断士としての活動の大きな土台になっています。

自己紹介記事 [https://note.com/sac\\_shinohara/n/nfe0a1e4fe728](https://note.com/sac_shinohara/n/nfe0a1e4fe728)

独立後は、創業支援、資金繰り・資金調達支援を軸に、中小企業経営者への伴走支援を行っています。私が一貫して大切にしているのは、「正解を与えること」ではありません。経営者自身が納得し、腹落ちしたうえで決断できる状態をつくること。そのために、対話を重ね、論点を整理し、数字と言葉の両面から支援することを心がけています。

私の軸は、「迷いを、確信に変える」ことです。

不確実性が高まる時代だからこそ、答えを押し付けるのではなく、対話を通じて論点を整理し、経営者自身が腹落ちして前に進める状態をつくることを大切にしています。

現在は、起業家や創業支援者向けのオンラインサロンも運営しています。創業期は、相談相手がないまま孤独に悩みを抱えがちです。そうした起業家が安心して壁打ちできる場、また支援する側の専門家同士が学び合い、視点を磨く場として、実践的なコミュニティづくりに取り組んでいます。個別支援とコミュニティ支援の両輪で、創業の確度を高めることを目指しています。



オンラインサロン QR

趣味は剣道で、30年近く続けています。ジェトロ（日本貿易振興機構）のベトナムに駐在した経験があり、現在中小企業の海外展開支援も行っていますが、昨年は剣道の仕事を通じてオランダとシンガポールを訪れ、日本の武道具を販売する機会がありました。現地の剣道家や関係者との交流を通じ、日本の文化や価値観が海外でどのように受け止められているかを体感しました。趣味が仕事になることもあるんだと驚いた一年でした。これをきっかけに、来日する外国人観光客に剣道体験してもらうワークショップ等も行うようになりました。

近年は、脱炭素経営支援にも力を入れています。GXやカーボンニュートラルは難しいテーマに見えますが、「自社の強みをどう活かし、どのように事業につなげるか」という視点で整理すれば、中小企業にとっても十分に現実的な経営テーマだと感じています。

鹿児島の地で、志を持って事業に向き合う経営者の皆さま、そして診断士の諸先輩方・同輩の皆さまと学び合いながら、地域に貢献していきたいと考えています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～

## 「ご挨拶と自己紹介」

外屋敷 竜一

会員の皆様、初めまして。

昨年8月に入会させて頂いた外屋敷（ほかやしき）竜一と申します。鹿児島市出身です。

大学卒業後 1993年にオムロンソフトウェア九州に入社し、交通管制システムや商業ビルの入退室管理システム等のシステム開発に従事しました。

2003年より鉄道会社向けの自動改札機や券売機の組込み系開発にSE、PMとして参画したのが私の転機になりました。特に、交通系ICカードの全国普及に伴う大規模プロジェクトでの実績を評価いただき、孫会社に籍を置きながら2006年以降は子会社、親会社での新製品開発のPMを担当しました。2010年にグループ会社統合で子会社へ転籍し、2011年より経営基幹職として設計部門やSE部門の組織マネジメント、大型プロジェクトの特命PMを担当しました。

その後、新機種開発を中心に、主要顧客向けに新しい機器の開発・設計・検証、納入まで開発責任者としてPM、SEを指導しながら品質保証部や生産部門、ソフト・ハード設計部門と

の部門間連携にも気を配り全体最適でプロジェクトを推進しました。また、2012年～2023年の多くを親会社で過ごし、毎年、社内次世代リーダーの育成プログラムに積極的に関与し、リーダーシップ、人間力を備えたリーダーの育成に拘って、毎年5～10名の育成を担当していました。

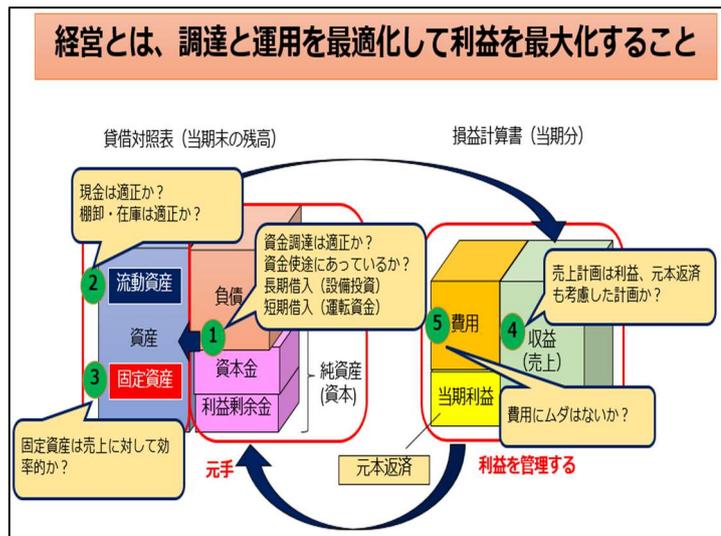
特に、下請け会社、発注会社の両方の立場での貴重な経験が、ソフト開発、ハード開発、生産、品質保証、委託先など多岐にわたる部門を巻き込んだ改善活動に繋がっており、豊富な知見が強みです。

故郷への地域貢献を行いたい、高齢者や障がい者が安心して暮らせる街づくりをしたいとの思いから2023年7月に福岡へ戻り、中小企業診断士として独立しました。独立後は中小企業の事業承継、M&Aの会社に参画し、様々な中小企業の財務・経営の実態を学び知見を深めました。2024年12月に株式会社 For Others Japan を設立し、現在は下記3本の柱で事業活動しています。

- ① 小規模企業、中小企業向けの財務経営支援
- ② 中堅企業向けの新規事業開発、事業計画等の支援
- ③ 後進指導のためプロジェクトマネジメント研修の専任講師

その中から現在、私が最も力を入れている財務経営支援について、ご紹介します。過去2年半で70社程の決算書、財務諸表の分析に関わりました。その多くは現金損益赤字です。調達した資金の資産配分が固定資産に充当されお金の寝ている、借入金の元本返済や支払利息を含めて売価設定できていない等がほとんどです。

そこで、私は右のような図を使って会社にお金が貯まる仕組みを説明しています。経営者が気づいて、本気で行動を変えると半年で黒字化することも経験しました。「人は言われたことはやらない」ので、経営者と目線を合わせて「如何に気づいてもらうか？」を常に考えながら「問いかけ」を考えています。



郷土発展のために尽くしたいと考えていますので、これからよろしくお願いたします。

## 「ご挨拶」

氏名 小田原 悠也

2025 年度より入会させていただきました小田原と申します。研修会等でお会いした方も、まだお会いできていない方もおいでかと思いますが、今後宜しく願いいたします。

さて、冒頭からこの内容をご報告すると驚かれるかもしれませんが、転職に伴い 2025 年 12 月に鹿児島を離れて埼玉県に移住しまして、鹿児島県内での活動が難しくなったため 2025 年度いっぱいをもって退会となる予定です。前職の転勤で鹿児島に来たのが 2025 年 3 月末、鹿児島県中小企業診断士協会に入会したのが確か 6 月頃でしたので、実質半年ほどと非常に短い在籍となってしまいました。

鹿児島に来た当初は転職するとは私自身も考えておらず、協会での活動もしっかり力を入れていきたいと考えていたため、正直なところ残念な気持ちもあります。鹿児島は灰が降ることを除けばこれ以上ないほど住みやすい所で、大阪出身の妻にも「鹿児島に帰りたい」と文句を言われる日々です。

そのように後ろ髪を引かれる思いは多々あるのですが、色々考えたうえで新しい道に進んだ次第です。短い間でしたがお世話になった方も沢山おいでですので、この場を借りて御礼を申し上げるとともに、転職の経緯や今後の進路についてご報告できればと考えております。

まず自己紹介させていただきますと、私は 1990 年に富山県で生まれました。2013 年に「農林中央金庫」という JA バンクの総元締めのような銀行からキャリアをスタートし、長崎→東京→大阪→鹿児島と各地を転勤して鹿児島県とのご縁をいただきました。

農林中央金庫では主に融資に携わり、中でも 4 年半ほど業況不振先の経営改善コンサルティングに従事したことがキャリアの特徴です。経営再建局面の企業が相手なので大変なことが多々発生するのですが、ブーブー言いながらも経営課題の解決に取り組むのは楽しかったですし、再生を果たせた時には地域や企業に与えるインパクトが大きく遣り甲斐のある仕事だと感じていました。キャリアの軸を作るなら経営コンサルの仕事を、とその頃からぼんやりと考え始め、勉強の一環として中小企業診断士の資格も 2025 年に取得しました。

さて、鹿児島に転勤し、担当業務も法人融資と診断士の資格を活かしやすいものとなり、副業 OK の会社だったので診断士としての経験も頑張って積むぞ、と意気込んでいたのですが、しばらくして今後の身の振り方、具体的には「キャリアの専門性をこの会社で高められるのか」を考えるようになりました。

ご存じかもしれませんが、農林中央金庫は2025年3月期決算で2兆円近い大赤字を出しました。JA系統の追加出資で潰れこそしなかったものの、個人的にはJA系統への還元が至上命題という制約下での農林中央金庫のビジネスモデルに限界を感じましたし、さすがに賞与カットも行われ、会社の破綻や待遇劣化のリスクに備える意味で、どこでも通用するようキャリアの専門性を磨くことの大切さを改めて意識しました。一方で、農林中央金庫で経営コンサルの業務に取り組める部署は非常に限られており、会社が決定権を握る人事異動の過程で希望領域の専門性を磨こうとするのは現実的ではない、と考えるに至り、転職を視野に入れるようになりました。

そんな経緯で経営コンサル系の業種で職を探した結果、プライベート・エクイティ投資(PE投資)を行っている会社に縁あって入社しました。

一般的にPE投資とは、企業の過半数の株式を取得して経営権を確保したうえで、主導的に経営改善を行うことでより利益の出る会社に育て上げ、取得時より高い価格で株式を売却することで利益を得る投資スタイルのことです。発祥はアメリカですが2000年代に日本でも業界が興り、現在は100社を超える企業がPE投資を行っています。なお、投資資金を銀行等の機関投資家から募りファンド形式を採ることが多いため、PE投資を行う会社のことをPEファンドと呼ぶことが一般的です。

一昔前は、カネの力にあかせて企業を乗っ取り利益至上主義で会社をメチャクチャにしてから出て行ってしまう無法者のイメージが強かったようですが、近年はM&Aが一般化してきたことに伴い、企業からも経営品質向上の有力パートナーとして認知され市民権を得てきた印象です。実際に、投資後に企業価値を向上させるには投資先の経営陣や従業員の協力が不可欠ですので、ほとんどのPEファンドは友好的買収を前提にしています。

私自身は企業投資の経験は皆無でしたが、PEファンドが行う企業価値向上の取組みは、経営権を持つため責任も重いものの企業内に入り込んで全方位で行う経営コンサルティング業務であると感じ、経営の経験を積むことができる貴重な機会と考えて転職を決断しました。

長くなりましたが、以上の経緯で現在はネクスト・キャピタル・パートナーズ株式会社というPEファンドに勤務しています。

本原稿の執筆時点で働き始めて2週間ですが、早くも民事再生案件のスポンサーとして企業再生に携わることとなり、忙しくも勉強になる日々を過ごしております。なお、再生企業はジュピターコーヒーです(プレスリリース済)。天文館のセンテラスにも店舗があるので、

近くにお越しの際は助けると思って沢山ご購入いただければ幸いです(笑)。

鹿児島で診断士として皆様と一緒に中小企業を支援することはできませんでしたが、PEファンドの仕事もM&Aと企業経営を通じて日本の経済を活性化させるという観点では診断士の仕事と本質は同じで、皆様と広い意味では同じ道を歩んでいると考えています。

短い間ではありましたが、多士済々な皆様と交流させていただいた経験を糧にこれからも頑張っまいります。改めて、本当にお世話になりました。ありがとうございました。

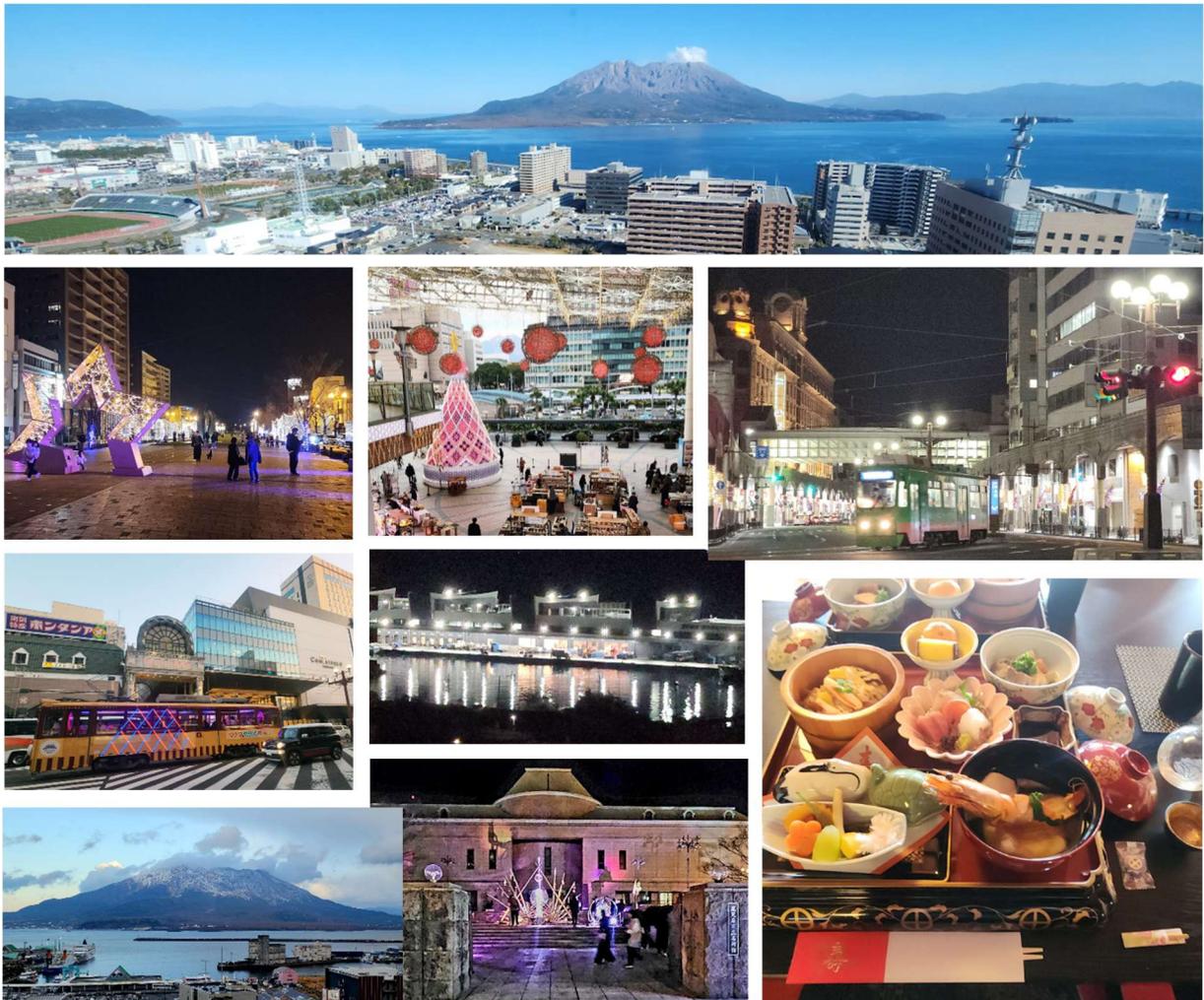
最後に、皆様のご健勝と鹿児島県中小企業診断士協会の益々の発展を祈念して、結びの言葉とさせていただきます。

～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～

☆鹿児島プチ情報☆

～鹿児島の年末年始 点景 (令和7年度)～

(撮影：瀬戸口 晴子)



## &lt;&lt; 会員 寄稿 &gt;&gt;

(順不同)

## 「 熱意と知恵で、不確実な時代を正面突破！ 」

岩元 耕兒

昨今はトランプ関税や世界各地での戦争や紛争、そして日中関係を始めとする難しい近隣外交などで日本もなかなか上昇気流に乗れないようです。そろそろ目の前の選挙対策や党利党略・政党内事情などはそっちのけで、日本の50年後・100年後を見据えるスーパー政治家に登場してほしいものです。そして国民が安心して暮らせる**経済再興**と継続する日本の平和を一日も早く築き上げてもらいたいと思います。

物価高騰や人手不足、そしてAIを始めとする急速なデジタル化への対応が迫られる今、企業経営はかつてない変革期を迎えています。どんな時代でも同じですが、**社会に役立っていない会社や業界**は時間の長短はともかく先細っていき、いずれ**社会から淘汰**されていきます。

このような不確実性の高い時代におきましては、私たち事業者はデータに基づく**未来会計**を基礎として、将来を見据えた**経営チャレンジ**と確実な**資産防衛**を行い、早めに未来へつなげる**事業承継対策**などを熱意と知恵をもって実行する必要があります。事業をしていると様々な難題もふりかかってくると思いますが、どんな時でも「**正々堂々と正面突破！**」の精神で「**明るく！前向きに！元気よく！**」突き進んでいきたいものです。

写真の馬の玩具は50年近く前に買った**岩手県花巻市**の郷土玩具の「**チャグチャグ馬コ**」です。華やかな衣装を身につけて、お祭りで練り歩く馬を**木彫り**で作った素朴な玩具です。

もう一枚の写真は、郷土玩具の世界で「**日本の三駒**」と称される3つの馬の玩具です。左から「**三春駒**」(福島県三春町)、「**八幡駒**」(青森県八戸市)、「**木下駒**」(宮城県仙台市)で、いずれも50年ちょっと前に前後して買いに行ったものです。

このように日本を代表する木彫りの駒は、そろって**東北地方**にあります。東北地方は昔から人と馬が同居する**南部曲家**があったように、馬の産地として人間と馬の関わり方が密接だったからだろうと思われまます。本年は世界中の人々に、馬のように優しくそして**正々堂々とまっすぐに前進**していつてもらいたいものだと思います。



## 「 診断業務における AI エージェントを活用する時代の到来 」

向江 隆行

近年、生成 AI の進化と普及は目覚ましく、私たちを取り巻く業務環境にも大きな変化が生まれつつあります。ICT 総研の調査によれば、現在、全国の企業の約 4 分の 1 が、すでに何らかの形で生成 AI を導入しているとされており、生成 AI は一部の先進企業だけの取り組みではなく、徐々に身近な存在となってきたことが分かります。

こうした流れは、中小企業診断士が担う診断業務にも、少しずつ影響を与え始めています。その中でも、注目したいのが Microsoft Copilot に搭載されたエージェントモードです。この機能を活用することで、Word や Excel、PowerPoint などの資料作成を、目的や条件を伝えるだけで AI に任せることができるようになります。

これまで診断業務では、現状分析資料の整理や数値データの集計、グラフ作成、報告書のたたき台づくりなどに、多くの時間を割いてきました。Copilot のエージェントモードを活用すれば、こうした作業の負担を軽減し、効率的に進めることが可能になります。その結果、診断士は限られた時間を、より重要な検討や判断に充てやすくなります。

例えば、ヒアリング結果や財務データをもとに、Excel での分析表やグラフ作成を AI に依頼し、その内容を踏まえて Word で報告書の構成案を作成させる、といった使い方が考えられます。こうした流れを取り入れることで、「どの課題に着目すべきか」「どのような改善策が現実的か」といった、本来診断士が考えるべき部分に、より多くの時間と意識を向けることができるようになります。

もっとも、AI エージェントを効果的に活用するためには、すべてを任せきりにするのではなく、目的や前提条件、求めるアウトプットをできるだけ具体的に伝えることが重要です。診断士が日頃の業務で培ってきた専門知識や思考プロセスを、言葉として整理し、AI に指示することが求められます。この点において、AI の活用そのものが、診断士の専門性を改めて発揮する場面になるとも言えるでしょう。

生成 AI や AI エージェントは、診断士の役割を置き換えるものではありません。むしろ、診断業務を支え、より付加価値の高い助言を行うための心強いパートナーとなります。今後は、AI を上手に取り入れながら、中小企業に寄り添った質の高い支援を行う診断士が、より一層求められていくのではないのでしょうか。

## 「日本酒の楽しみ方」

岩崎 雄司

熊本県在住会員の岩崎です。会員の皆様にはあまりお役に立つ話ではないかもしれませんが、私にとっては仕事のモチベーションを上げるための生き甲斐の一つですので、しばらくお付き合い下さい。

圧倒的に焼酎のシェアが高い鹿児島と異なり、私が住む熊本では日本酒も多く飲まれます。米と水に恵まれていることからそうした文化があるのですが、どちらの蔵元も県内一円に数多く存在します。私個人的にはどちらもいただきますが、食いしん坊な分、料理に合わせやすい酒として日本酒の割合が高くなっています。そして、飲む時によく出るのが「辛口が好みか、甘口か」というどうでもいいようなお話です。

結論から言うと、「日本酒に本来の意味での辛口は存在しない」ということであり、これは醸造学的にはほぼ正解といわれています。その理由は、以下の通りです。

### (1) 日本酒の出発点は「甘酒」

ここが一番重要なところであり、

米+麴 → 糖（ブドウ糖）= 甘い

そこに酵母 → 糖を食べてアルコールを作る

つまり日本酒は、「甘いものからスタートする酒」であり、ワインのように最初から酸っぱい果汁とは根本的に違ってきます。ですから、「辛口=甘くない酒」という概念自体が、日本酒には元々なじまないということになります。

### (2) 「辛口」と感じる正体は何か

日本酒で辛口と呼ばれるものの正体は、主に以下の3つです。

#### ① 残糖が少ない（=発酵が進んでいる）

これは一応「甘く感じにくい」理由になりますが、糖がゼロになることはほぼありません。

#### ② 酸度が高い

酸が甘みを切ることで、結果として「キレがある=辛口」となり、山廃・生酛系が辛く感じやすいのはこれが理由です。

#### ③ アルコール感が前に出ている

これが重要なポイントであり、醸造アルコール添加、高アルコール度数、軽くてドライな設計で、舌がアルコール刺激で甘さを感じにくくなります。

### (3) 醸造アルコール=辛口、は半分正解

歴史的にも実態としても、かなり当たってます。

- ・戦後：米不足 → アル添で量産
- ・香りを立たせ、後味を軽くする目的
- ・結果「スッキリ=辛口」というイメージが定着

ただし本質は、「辛くなった」ではなく「甘さが薄まった」なので、「アル添=辛口」ではなく、「アル添=甘さを感じにくい設計」というのが正確です。

### (4) 日本酒度という「誤解を生む指標」

これも業界の罪深いところで、現在は日本酒度+ → 辛口と説明されがちです。

実際は「糖分とアルコールの比重」で酸度を全く考慮していないので、

- ・+10でも甘く感じる酒
- ・-2でも辛く感じる酒 が普通に存在します。

現場感覚では「日本酒度単体で辛口を語るのは危険」といえます。

### (5) 正確に言うなら「甘辛」ではない

日本酒を表現するなら、こちらの方が正確です。

- ・甘い／甘くない
- ・旨みが濃い／軽い
- ・酸がある／穏やか
- ・キレがある／余韻が長い

いわゆる「辛口酒」は「淡麗・高酸・アルコール感あり」という設計が多いただけといえるでしょう。

### (6) 酒好きが最終的に行き着く結論

かなりの人がここにたどり着きます。「辛口って、何のこと？」そして、「結局、自分が好きかどうか」ここに戻るといってほしいですね。私も命尽きるまで、自分の好きなお酒を飲み続けたいと思います。

## 「金融素人である私の投資レポート」

鮫島 省吾

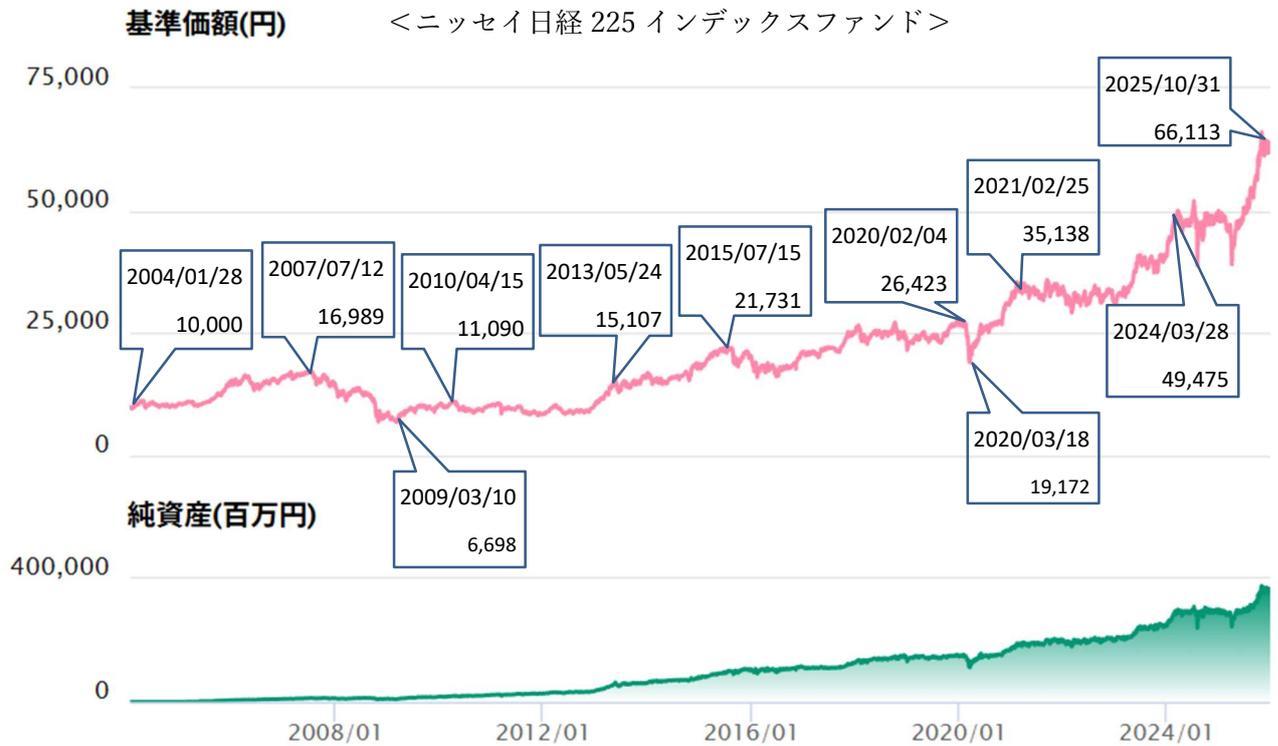
これから、私の定年後に行った投資に関する体験談を述べさせていただきます。投資を既に行っている方から見ると、金融素人である私の拙いレポートは何の役にも立たないと思いますが、眠っているお金があり、投資等全く何もしていない人に、少しでも参考になればと思います、述べさせていただきます事としました。

私は、3社にわたったサラリーマン生活を60歳の定年退職で終えて、2017年に個人事業主として開業しました。給与収入がメインの生活から、自分の責任で稼がなければならない環境になり、お金の運用方法にも目を向ける必要が出てきました。お金の効果的な運用方法に疎かったため、2017年5月17日～8月2日まで鹿児島市教育委員会が主催する「知って得する金融」という講座に参加しました。計4回ほどありましたが、某有名証券会社の方が講師を務めていました。贈与税、相続税等の解説に加えて、お金の運用方法についての講義もありました。基本は、長期、積立、分散という事を学び、早速有名ネット証券会社の口座を3社ほど開設しました。その中で、各証券会社の色々な情報をみながら、最も良さそうなネット証券会社にNISA口座を開設しました。投資に関する書籍も少し読み、初心者に薦められていた日経平均株価やTOPIX、NYダウなどの市場平均に連動するインデックスファンドの投資信託を開始しました。「長期・積立・分散」投資とは、世界経済の成長を目指し、ドルコスト平均法（積立）でリスクを分散し、複利効果も利用しながら時間を味方につけ、安定的に資産を形成するための王道的な資産運用手法との事です。講義の数日後、講師の某有名証券会社の方から投資のお手伝いの勧誘がありましたが、雑音を入れずに、ネット等の各種情報を活用して、自分で全て決定する事を選択しました。

最初は投資信託を恐る恐る少額で始めましたが、始めた時期が上昇基調であった事もあり、金額を少しずつ増やしていきました。2017年と2018年はNISA枠を全て使いきり、特定預り口座にも投資を行いました。しかし、上昇基調が鈍った2019年、2020年は少し少なめの投資になりました。長期で運用を行えば、多少乱高下しても、長い目で見れば悪い影響はさほど大きくないと認識した2022年以降はNISA枠を目いっぱい使っています。特に、成長投資枠とつみたて投資枠ができて投資上限額が増えた2024年以降もフルに使って積立投資信託を行っています。また、投資信託の積立以外にもロボアドバイザーサービス型の投資や株式（特にIPO）の投資等も行いました。その結果、昨年途上での評価額は投資額の倍以上

になり、現在も順調に増加しています。この8年半、こつこつと進めてきた成果だと思っています。

私の拙い経験では、とにかく長期で運用できる事が重要だと思っています。初期に運用していた「ニッセイ日経 225 インデックスファンド」の例を示します。



上図にあるように、このファンドは2004年に1万円の基準価額でスタートしていますが、基準価額が2007年に約1.7倍になっていたにも関わらず、リーマンショック等の影響で、2009年には0.7倍以下に落ち込んでいます。しかし、2010年には当初の1倍強に回復して、2013年には1.5倍、2015年には2.1倍等と上昇しています。また、新型コロナの影響で、2020年2月の2.6倍から3月には1.9倍まで落ち込みましたが、その後は回復上昇を続け、2021年2月には3.5倍に達しています。その後は、このところの株高等の影響もあり、2024年には5倍、2025年には6.6倍に達しています。つまり、このファンドの初期に購入し、保持し続けている人は、20年強で6~7倍に増えている事になります。5年以下のレンジでは損をする事もあるが、それ以上のレンジでは儲ける可能性が高く、長くなればなるほどその割合は増えると言えるのではないかと考えています。

株にも少し手を出しましたが、時流を読んで動向に気配りしなければならない事、IPOは儲かる確率が高いが購入権の当選確率が低く当選を得る労力が高い事等から、不精な私にと

っては投資信託の積立が一番性に合っているという結論に達しました。放置していても、いつの間にか増えている副業収入的位置付けになっています。勿論、長い目で長期保持する事が必要な条件と考えています。投資の形態は様々で新しいものも続々と生まれてきていますが、最近では投資詐欺等も多く、何かと注意が必要です。そういう意味でも、オーソドックスなもののリスクはある程度計算できるので比較的安心と言えるのでは、と考えています。

なお、投資については、個人の判断と責任で行うものであり、今回の私の投稿は私の体験談を開示したという位置付けに過ぎませんので、あくまでも個人の判断と責任で行ってください。

～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～\*～

## 「ご挨拶と自己紹介と宣伝」

鳥丸 亮

鹿児島県中小企業診断士協会の皆さま、本年もどうぞよろしくお願いたします。各種行事の出席率がよろしくない不真面目者のため、改めて簡単に自己紹介をさせていただきます。

私は、昭和55年生まれの46歳です。大学院を修了後、化粧品の研究開発職、家業の食品製造会社を経て、現在は鹿児島県商工会連合会に勤務しています。商工会連合会では事業系の業務に従事し、各種施策の企画・執行、県内各地商工会への側面支援とともに、弊会が運営しているアンテナショップ「かごしま特産品市場（かご市）」の責任者を務めています。

「かご市」は、県内中小企業・小規模事業者の販路開拓支援のための販売拠点として、平成26年に天文館にてオープンしました。現在では、約350者の商品およそ1,500点を販売し、年間19万人以上の消費者にご利用いただいています。担当として、事業者を支援する側から店舗・事業運営する側になり、難しさと醍醐味を実感する日々です。

「かご市」は、今年1月24日に1階部分を改装しリニューアルを行いました。今までより、ちょっと綺麗に・もっと楽しくなった「かご市」へ、皆さまどうぞ遊びにいらしてください。

▶ **かごしま特産品市場 かご市**

<https://official.kagoichi.com/>

▶ **かご市ネットショップ**

<https://kagoichi.com/>

## 「そろばん日本一」

東條 公平

1月12日、東京の国立競技場で行われた全国高校サッカー選手権で鹿児島の神村学園が優勝しました。実に鹿児島県勢として21年ぶりの日本一になりました。多くの選手が12歳で親元を離れ夢を持ち神村学園に入学し、そして6年間の厳しい練習に耐え切磋琢磨して勝ち取った栄冠です。あっぱれ!!

一方、昨年夏にも日本一になった高校生がいます。横浜で行われた全国大会で樟南高校の珠算部が団体と個人で日本一になりました(南日本新聞に掲載)。個人で日本一になった高校生は5歳からそろばんを始めて、中学で野球の部活をしながら”そろばん”を続け今回の日本一の栄冠を勝ち取ったそうです。あっぱれ!!

電卓・パソコンが普及している現代では「そろばん」は計算道具としての実用性が薄れたことから「古くさい」「時代遅れ」と認識されていることも事実です。しかし、現代では計算道具としての役割を超え、子どもの能力開発に役立つ習い事として再評価されています。2014年に「珠算」が世界文化遺産(中国)に登録され、現在では世界の100を超える国や地域で「そろばん (Japanese soroban)」が学ばれています。

そろばんの歴史は、約4000~5000年前のメソポタミア地方での「砂そろばん」が起源で、シルクロードで中国を経て室町時代に日本に伝わったといわれています。江戸時代に入ると商業が発展し読み書きや計算の能力が不可欠となり、寺子屋で「読み書きそろばん」の教育が行われ、識字率も向上しました。識字率が向上したことから大河ドラマの「べらぼう」の主人公蔦谷重三郎の版元としての成功につながったと思われます。

明治時代になってからも珠算教育は継続され、昭和の高度成長期には”そろばん”はビジネスの必須能力として日本経済を支えてきました。

現在、AIが普及しAIの”脳力”が急速に向上している一方、人間がAIに頼ることで考えることが少なくなり人間の”脳力”が衰退していくのではないかと懸念されます。このようなAIが普及している現代こそ、AIを有効に活用しながら、脳の活性化・集中力・記憶力・情報整理能力に効果のある「そろばん」など伝統的な文化を大切にすることが必要なのではないでしょうか。

「古くさい」「時代遅れ」といわれている「そろばん (Japanese soroban)」に青春をかけている若者の成長に期待したいです。

## 「生成 AI でよかもんマップ作成しました」

中筋 一郎

皆さん あけましておめでとうございます。中筋です。

以下 GEMINI で作成しました。初稿ですので日本語ちょっと変ですがご容赦ください。

気づけば診断士になって 11 年、2 回目の更新を無事に終えました。東京で活動していた頃に「やっぱり鹿児島でしょ！」と協会に入会し、帰郷してからはや 7 年。商工会議所での 2 年間を経て、独立してからは 5 年目に突入しています。いやあ、月日が流れるのは本当に早いですね。

最近の私を一言で表すと、「最新 AI と格闘しながら、美味しいものを求めて県内を走り回っている人」です（笑）。

特に最近、業務でもプライベートでも生成 AI を相棒にして、空いた時間には県内の美味しいお店をディグる（探す）のが最高の楽しみ。そんな私が「ここは間違いない！」と太鼓判を押す、お気に入り 7 店舗をちょっとだけご紹介します。

### 1. 創作割烹 やまぐち（垂水市）

東京・銀座で 20 年の経験を積んだ大将が営む、地元の新鮮な食材を活かしたお店です。

代表料理: 「一本丸ごと提供されるヒレカツ」や、地元で愛される「軟骨角煮」が自慢。

冬季にはアンコウやフグの鍋料理も楽しめます。

特徴: 季節ごとに変わる多彩なメニューが魅力で、アットホームな雰囲気の中で本格的な和食を堪能できます。

### 2. 江戸蕎麦 にのの（南さつま市加世田）

北海道産の蕎麦の実を石臼で挽いた、こだわりの自家製蕎麦粉を使用しています。

代表料理: 厚みがありふっくらとした「長崎産活〆天然穴子の天せいろ」が一番人気です。

特徴: 手打ち・手切りにこだわった風味豊かな蕎麦。馬刺しや合鴨あぶり焼などの「蕎麦前」メニューも充実しており、昼飲みも楽しめます。

### 3. funatu 食堂（始良市）

管理栄養士の資格を持つ店主による、手間暇かけた料理が評判のカフェ風食堂です。

代表料理: 低温調理でじっくり旨味を閉じ込めた「**低温調理のポークステーキ**」がイチオシ。

特徴: 川に面した大きな窓がある開放的な空間。朝9時30分からランチが食べられる珍しいお店で、一人でもゆっくり過ごせるロケーションが抜群です。

### 4. 寿司ダイニング 七八（始良市重富）

毎朝市場から仕入れる鮮度抜群のネタが自慢の、重富にあるお寿司屋さんです。

代表料理: お好みで10種類を選べる「**海鮮丼**」や、茶碗蒸し・天ぷらが付くランチセットが人気。

特徴: 店内にいけすがあり、注文を受けてからさばくため鮮度は抜群。一皿から注文でき、一品料理も豊富なので居酒屋感覚でも利用できます。

### 5. PASTAMAN（志布志市）

2025年9月にオープンしたばかりの、ソムリエが営む本格パスタ専門店です。

代表料理: 定番のトマト・オイル系から、地元食材を活かした「**オリジナルパスタ**」まで多彩。

特徴: カウンター中心の落ち着いた店内で、ソムリエ厳選のワインと共にパスタを楽しむ「**パスタ食堂**」のような雰囲気です。

### 6. イサオクッチーナ（湧水町）

湧水町ののどかな田園風景の中にある、とことん手作りにこだわったイタリアン。

代表料理: 「**霧島サーモンの瞬間燻製**」や、極太手打ち麺の「**パッパルデツレ**」など、地元食材を駆使したコース料理。

特徴: シェフ「**マリオさん**」による、本場イタリアの技術と鹿児島食材を融合させた料理が人気で、県外からも多くのファンが訪れます。

### 7. 地鶏の里 永楽荘（霧島市隼人）

緑に囲まれた閑静な場所に佇む、古民家風の隠れ家的な肉料理専門店。

代表料理: 新鮮な薩摩地鶏を自分で焼く「**地元どり焼定食**」や、とろける脂が絶品の

「黒牛焼しゃぶ」。

特徴: 薩摩地鶏、黒豚、黒毛和牛と鹿児島の極上肉を網羅。庭園の景色を楽しみながら、ゆったりと個室やお座敷で食事を楽しめます。



☆鹿児島プチ情報☆

「鹿児島城下絵図 ~1843年~」 (鹿児島市維新ふるさと館作成資料より転載)



## 「2026年は中小企業診断士登録20周年」

### ～ミッションづくりをミッションとする～

武田 清孝

現在の主な仕事は、県内商工会からオファーをいただいて創業者向けセミナー、まちづくりセミナーの講師を務めております。最近では事業継続力強化計画作成や事業承継等のテーマでもセミナーを行っています。セミナー講師は元々やりたかった仕事です。ただ、3年前まではセミナー講師としてのスキルにまったく自信がありませんでした。

人前で話すことには慣れていましたが、受講者に教える内容は通り一遍の知識を伝えることだけ。事業体験を交えながらなんとか興味が持てる内容を模索している状態でした。

そんな私を変えてくれたのが、(一社) パーソナルブランド協会が主催するセミナーコンテスト(略称:セミコン)でした。このセミコンはセミナー講師の新人を発掘する全国的なイベントで2007年に始まり、今年で19年となる歴史のある大会です。私は2022年第1回鹿児島(地方予選)大会が開催されるのを機にチャレンジしました。

セミコンは、自分の体験をノウハウに変えて同じ悩みを持つ誰かを救うために10分間のセミナーを創って発表するというもの。10分間という限られた時間なので、伝えたいテーマを一つに絞り込む必要があります。さらにそのテーマで誰が救われるのかを徹底的に深掘りしていきます。

これを5部構成でまとめます。①自己紹介(なぜ私がこのテーマを話す人なのか)、②本日のテーマ(伝えたい結論)、③問題提起(テーマを受講者に自分事と気づいてもらう)、④ノウハウ(汎用性があり、すぐにでも取り組めるもの)、⑤ラストメッセージ(このテーマで伝えなかったコアなメッセージ)です。

結果として2023年4月のセミコングランプリ京都大会(全国大会)でファイナリスト7名に選ばれたのですが、この5部構成を10分にまとめるためになぜこのテーマなのか、なぜ私が話すのか、本当にこのノウハウが必要なのか、トレーナーと呼ばれる指導者のアドバイスをもらいながら作っては壊し、作っては壊しを何度も何度も繰り返しグランプリ大会当日に臨みました。

この体験がその後のセミナーづくりに大きな影響を及ぼすこととなります。まず受講者が安心して聴いてもらえるよう自己紹介を工夫し、受講者に気付きを得てもらうために会話型のセミナー手法を身につけました。さらに(一社)パーソナルブランド協会主催のセミナー講師養成講座や大谷由里子氏主宰の志縁塾で3日間の講師合宿に参加するなど講師としての

学びを深めていきました。

今ではセミナー講師を天職と捉え、受講者が結果を出せるよう自身のセミナーづくりに磨きをかけています。一貫しているのは「ミッション」をセミナーの核としていること。ビジネスの「やり方」をテーマとしている講師はたくさんいます。私はビジネスの「あり方」をテーマとしてオリジナリティを創出しています。

今年は中小企業診断士登録20周年、商工会を退職後起業してから10周年という節目の年です。

私のミッションは「すべての経営者が事業価値を高め、お客様との間で絆を深めるためのミッションづくりを支援する」、つまりミッションづくりが私のミッションです。

そのため、ミッションについてもっともっと深く考察し、「ミッションとは？」を極める1年となるよう活動してまいります。



☆鹿児島ブチ情報☆

「鹿児島県本格焼酎蔵元代表銘柄」

(鹿児島県酒造組合資料より転載)



## 「中小企業支援におけるチームコーチングの可能性」

矢野 真吾

中小企業診断士として登録後、対人支援の質を向上させるためコーチングの研鑽を積み、2024年に認定コーチとなりました。さらに、個人の変容を組織全体の力へと繋げるべく、2025年からは「チームコーチング」の専門領域での活動を開始しています。

### 1. 1on1 コーチングとチームコーチングの違い

コーチングと言えば、1対1 (1on1) をイメージされる方が多いでしょう。1on1は個人の目標達成や内省を促すパートナー関係です。一方、チームコーチングは「チーム全体を一つの実体（エンティティ）」として扱います。国際コーチング連盟（ICF）では、チームコーチングを「チームが共通の目的と共有されたゴールに到達するために、共創的で内省的なプロセスを通じて、チームの能力と可能性を最大化させるパートナー関係」と定義しています。1on1との決定的な違いは、コーチの意識が個々のメンバーではなく、メンバー間の「関係性」や、その場で起きている「相互作用（ダイナミズム）」に向いている点にあります。

### 2. 第三者が介入することで生まれる「チームへの効果」

チームコーチングの効果は、単に「仲が良くなる」ことではありません。コーチという第三者が介入することで、チームには以下のような劇的な変化をもたらされます。

① **チームダイナミクス（集団力学）の可視化** チームには、自分たちでは気づけない特有の「行動パターン」や「暗黙のルール」が存在します。コーチは公平な観察者として、「今、チームの中で何が起きているか」を鏡のように映し出します。例えば、特定の人だけが話している状況や、誰も触れようとしない「本質的な課題」を指摘することで、チームは初めて自らの姿を客観視し、修正することが可能になります。

② **「思考の質」と「心理的安全性」の向上** コーチの問いかけは、チームが当たり前だと思っている前提に挑戦し、新しい洞察を引き出します。また、コーチが安全な対話の場をホールドすることで、メンバーは互いに「耳の痛いこと」も含めて率直に意見を交わせるようになります。これが、真の意味での心理的安全性の構築に繋がります。

### ③ 成功循環モデル（グッドサイクル）の起動

ダニエル・キム氏が提唱した「組織の成功循環モデル」に基づけば、チームコーチングはまず「関係の質」を向上させます。そこから「思考の質」が深まり、自発的な「行動の質」へと繋がり、最終的に「結果の質」が向上するという正のサイクルが回り始めます。

### 3. 中小企業における活用シーンと「症状」

中小企業の現場において、チームコーチングは以下のような状況や部署で極めて有効です。

- **次世代経営チームの育成**：親族内・内外を問わず、将来の経営を担う幹部候補生たちが、単なる「個の集まり」から、共通のビジョンを持つ「一つのチーム」へ脱皮するプロセスを支援します。
- **組織横断プロジェクト（風土改革・新規事業）**：部門間の壁（サイロ化）を打破し、既存の枠組みを超えた連携が必要なプロジェクトにおいて、主体性と創造性を引き出します。
- **停滞した会議・意思決定の改善**：形式的で発言の少ない会議を、建設的な議論と意思決定ができる場へと変容させます。
- **多拠点・多職種間の連携強化**：本社と工場、あるいは技術職と営業職といった、文化や背景が異なるメンバー間の相互理解と協調を促進します。

これらのシーンで、「指示待ちが常態化している」「他責の文化がある」「決定事項が実行されない」といった症状に対し、根本的な解決を試みます。

### 4. 効果的な実施体制と「自走」への期間

実務上、チームコーチングが最も効果を発揮するのは「5名から10名程度」のチームです。コーチ1名で対応できる人数には限界があり、それ以上の規模や複雑な力学が働く場合には、複数のコーチが組む「共同コーチ体制」が推奨されます。共同コーチは、より多角的な視点を提供し、チームに健全な協力モデルを示すことができます。

チームコーチングの最終的なゴールは、コーチがいなくなってもチームが自立・自律的に「自走」できるようにすることです。そのため、1回限りの研修とは異なり、一般的には「数ヶ月から半年、長い場合は1年」といったスパンで継続的に伴走します。この期間を経て、チーム内に対話と内省の習慣が定着し、持続的な成長基盤が整います。

**おわりに：診断士活動への期待**

我々診断士の使命は、戦略の立案だけでなく、その「実行」を支援することです。支援先の改善実施を「仕組み」だけでなく「人の繋がり」から支えるチームコーチングは、中小企業支援において非常に強力な手法であると確信しています。今後もこの手法を磨き、県内の企業組織の活性化に貢献して参りたいと考えております。



**☆鹿児島 最新ニュース☆**

鹿児島市の鹿児島港本港区ドルフィンポート跡地に予定される鹿児島県の新総合体育館事業が進展しました。事業費高騰で2024年9月の入札は成立せず、県は維持管理まで一括発注するPFI方式を見直し、設計などをその都度発注する従来方式に転換していました。▼スポーツ振興とイベント活用、▼桜島を望む本港区エリアにふさわしいデザイン、▼観光振興・中心市街地活性化、▼障害者や高齢者も利用しやすいユニバーサルデザイン、▼構造・環境性能と災害対応と、5つのテーマで課題が出され、2月14日に公開プレゼンが開催されていました。

**「鹿児島県スポコン最優秀賞決定」** (2026/2/18「MBC ニュースナウ」より転載)

鹿児島県が計画するスポーツ・コンベンションセンター設計業務の最優秀提案者が18日、県から発表されました。選ばれたのは「吊り屋根構造」を提案した「梓設計・SUEP・東条設計共同企業体」です。「桜島と調和するまちの屋内広場」がコンセプトで、吊り屋根構造で高さを抑え、桜島の景観を確保していることが特徴です。鹿児島市のドルフィンポート跡地で計画されているスポーツ・コンベンションセンターについて、県は設計事業者を公募して審査を進めていました。

吊り屋根の外観以外に高く評価されたのは、設備をフラットに配置することでメインアリーナとサブアリーナの連携した利用が可能で使いやすいこと。緩やかなスロープなどで障害者や高齢者も利用しやすい工夫がなされていることなどです。設計期間は今年4月から2年4か月間で、事業費を488億円と見込んでいますが、実際の建設費などは流動的で、設計後に明らかになる見通しです。



## 「企業経営における金融リテラシーの重要性」

諏訪 克也

令和7年10月25日(土)、「FPフォーラム2025&金融広報委員会講演会 in 鹿児島」(NPO法人日本FP協会鹿児島支部、鹿児島県金融広報委員会、金融経済教育推進機構(J-FLEC)主催)が鹿児島市勤労者交流センター「よかセンター鹿児島」にて開催され、「FPと考えるインフレに勝つ家計戦略」をテーマに、セミナーが3部構成にて行われた。

私は金融経済教育推進機構の認定講師として第一部に登壇させて頂いた。「将来に向けて知っておきたいお金のお話」という題目にて1時間プレゼンを行ったが、聴講されている方々も金融リテラシーに関心があり、なおかつこの物価高から家計をなんとかしたいという思いからか集中して聴いておられた。私からは「家計も経営も同じであり、皆さんは一家の社長、経営



者です。よって、まずは現状を把握するために具体的な現状を可視化し全体像を抑えたうえで問題点、課題点を明確にして具体的な対策をとっていきましょう。」「周囲に迎合するのではなく、自らが主体的に情報を取得した上で意思決定しましょう。混迷の時代だからこそ、これからは自らの納得感こそがkey success factor (KSF)になります。」とスライドを説明しながら、メッセージを発した。

私は中小企業の経営者にとって、従業員の金融リテラシー向上は、経営者にとって大きな戦略的メリットをもたらすものと考えている。まず、従業員が数字やコスト構造を理解することで、業務の無駄に気づきやすくなる。これにより生産性向上や自律的な判断が促され、経営者の意図や背景を理解しやすくなり、組織全体の意思決定の質が底上げされるものと考えられる。また、従業員自身の家計管理が安定すると、離職リスクが減り、定着率の向上さらに、金融教育を福利厚生として企業が提供することで、「会社が自分の人生に役立つ支援をしている」という信頼感が生まれ、エンゲージメント向上や採用力強化にも寄与するものと考えられる。金融リテラシー向上は、従業員の成長と企業の競争力強化を同時に実現する、費用対効果の高い経営施策といえる。今後は活動の1つの柱として「中小企業診断士×FP」の相乗効果を発揮していきたい。

## 「チャッピー様による セイシシ 2025」

瀬戸口 晴子

ファイナンシャルプランナーとしては「慣れた職場で、65歳まで、安定した収入を、再雇用契約で！」と皆様に申しあげておきながら、**昨春めでたく 還暦で定年退職**いたしました。

現実的に、卒寿両親の暮らしのサポートや中小企業診断士等のライフワーク、各種ボランティア活動、広がり続ける趣味・興味を実現するために、**何より「時間」**が欲しかったのです。お蔭様で、昨夏は大好きな万国博覧会に14回行けて（大阪・夢洲の残暑があんなに厳しくなければもっともって行きたかった…）、期せずしてかのオールナイト万博★まで体験できました。

現在は週2日ほど前職(株)南日本放送と同じ高麗町にある「東京知財事務所」鹿兒島オフィスに勤務しながら、診断士やJ-FLEC(金融経済教育推進機構)講師等の活動をしております。生成AIが世界を席卷する現在、**知的財産 (IP) = 特許・実用新案・商標・意匠、著作権等の無形資産**は、今後、企業にとっても個人にとっても重要な役割を果たすのでは？と考え、中小企業支援にも活かしたいと思い入職しました。ユニークなアイデアや発明案などありましたら、特許庁への出願など丁寧にサポートいたしますので、お気軽にご相談くださいませ！

先般、生成AIが**自分史**を書いてくれると仄聞し、早速ChatGPTの10個の質問に次々と答えたら瞬時に出来あがりしました。私の簡素な回答から、自分では思いつきもしない表現や勝手な解釈も興味深く「前半生の総括として1500字のエッセイ風」で再出力。流石に自分史というにはおこがましく、「**ChatGPT (の簡易な質問) による晴子史**」とでも謂いましょうか…。

やや微妙ではありますが面白半分で、皆様も今日までの半生を5分で纏めてみませんか？

### 「好奇心から広がる世界を愉しむ」 ～晴子半生記～ by ChatGPT

私の人生を振り返るとき、いつも心に浮かぶのは「**好奇心**」という言葉です。特別な才能があったわけでも、壮大な夢を掲げていたわけでもありません。ただ、知らない世界を知り



たい、見たことのないものを見てみたいという素直な気持ちが、いつも私を前に進ませてくれました。

その原点は、**幼少期**に家族と訪れた「**EXPO'70 大阪万博**」にあるのかもしれませんが。鹿児島から特急列車に乗り、大勢の人波の中で見上げた太陽の塔、未来の展示や月の石。幼いながらに、世界は広く、未来は限りなく続いているのだと感じました。あの日の胸の高鳴りは、今でも鮮やかに思い出されます。**小学校**では、2年1組担任のF先生から読書と朗読の楽しさを教えていただきました。毎週のように県立図書館に通い本を借り、物語の世界に心を遊ばせる時間は私にとって何よりの宝物でした。教室で絵本を朗読したり、紙芝居を作って学芸会で発表したりすることも大好きでした。知ることと表現すること、その両方に喜びを感じていたのだと思います。

**高校**では、文系か理系かを選ぶよう求められましたが、私はどうしても一方を手放すことができませんでした。文学も科学も、どちらも私にとって大切な世界でした。先生に何度も相談し、両方を学ぶ道を特別に選ばせていただきました。その経験は、卒にとらわれず、自分の気持ちに正直に生きることの大切さを教えてくれました。**大学進学**で憧れの東京に住み、最先端の文化や芸術に触れた4年間は刺激に満ちていました。しかし、外の世界を知ったからこそ、故郷 鹿児島の豊かさやポテンシャルにも気づくことができました。「**愛する桜島に見守られながら暮らしたい!**」という思いが心に芽生え、Uターン就職を決めました。それは帰るというより、自らの人生を選び直す決断でした。



**社会人**となり、実験研究室とは全く異なる放送業界で働くことに。マーケティングは未知の分野でしたが、知識不足を感じるたびに学び経験を重ねてまいりました。好奇心は仕事においても大きな力になりました。その後、30代で**中小企業診断士**の資格に挑戦し、新たな視点を得ることができました。国家資格を維持し学び続けることは決して楽ではありませんでしたが、知識と経験が結びつき、人生にもう一つの軸が生まれたように感じています。

40代での福岡への単身赴任は、私にとって最も苦しい経験でした。当時は九州全放送局で唯一人の支社営業ウーマンとして孤軍奮闘、無理を重ね心身の限界を超えてしまいました。動けない日々を過ごしながら、私は初めて「気合で頑張りすぎる」との危うさを知りました。回復の過程で学んだのは、自分を大切にすることです。周囲に気を配ることも大切ですが、無理を重ねては続きません。**人生は思いのほか夢いもの**かもしれません。だからこそ、「今」を丁寧に生きたいと思うようになりました。

振り返れば、さまざまな経験を重ねてきました。世界30カ国への旅、アート作品制作やヨガ哲学、茶道華道日舞、歌舞伎愛、かごしま郷土料理マイスターや焼酎マイスター活動、鹿兒島J C青年会議所、ワンダーフォーゲル部やスキー部の社内創設、稲盛アカデミーでの研鑽、国際オーガニック映画祭など環境・食育活動、着物や大島紬のアップサイクル、まち歩き路地裏探検、金融経済教育活動……。それらはすべて、**好奇心から広がった世界**です。

これからも、仕事も遊びも学びも、そして地域へのささやかな貢献も、心から愉しみながら続けていきたいと思っています。桜島の夕景を眺めながら、美酒とともに「おもしろい人生だった」と静かに微笑める日が来たとしても、きっとそのときも私は、新しい何かに心をとくめかせていることでしょう。好奇心は、私の人生をエキサイティングに、そして豊かに広げてくれました。これからもその灯を大切に、歩み続けてまいります。 (完)

### < 出力後記 >

「はあ、微笑める??」と、まあ以上が2025年現在のChatGPTの実力です。(一部修正済) 質問項目や回答次第で都度違う内容になりそうなインスタント半生記。ちなみに顔写真はアップロードしかねてイメージで作画してもらったら、とっても可愛く似ても似つかぬ美少女イラストが出力されました♪ 私メの実年齢や経年劣化が考慮されていないのは、チャッピー様の単なる**鈍遅**ドヂなのか? or **深遠なるご高配**なのか? **愛AI**なのか? 気になる處ですw

ドッグイヤー・マウスイヤーと言っていた頃が微笑ましきジェットイヤーの今、時代の**秒進化**を日々痛感します。このスピードで行くと世界は一体どういうことになってしまうのか、



少し怖い妄想もしてしまいます。嘗て病臥中「見るべきほどのことは見つ」と碇知盛の境地でしたが、今や浮世の成り行きをば傍から見物し続けたい、とも思ったり…。

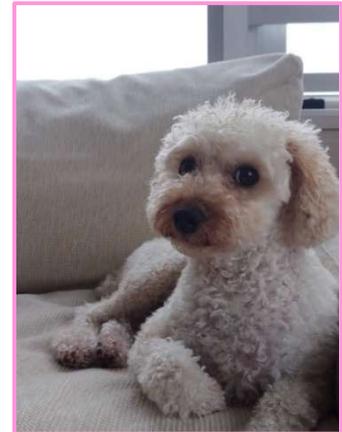
**遊びをせんとや 生まれけむ**

**戯れせんとや 生まれけん ☆彡**

## 「お馬鹿記2025」

小島 晋一

駆け出しの中小企業診断士で、多趣味だが財力は乏しく、賞味期限切れ間近の単身赴任サラリーマンが、2025年に経験したあれこれです。だいたいロクな話ではありませんが、記録として残しておきます。



### 1月 「単身赴任あるある」の先に

週末、赴任先で仕事を終え、夜遅く自宅に戻ると「お出迎えは犬だけ」というのは、単身赴任あるあるです。我が家の愛犬も全力で歓迎してくれますが、その時間、妻はすでに夢の世界でした。どうやら犬の歓迎が、安眠の妨げになっていたようです。そこで対策として、土曜日の朝一番のフライトで移動することにしました。するとどうなるか。鹿児島空港のラウンジで、朝7時前からビールを飲む人間が完成します。「何よ、それ！」と妻は言いますが、「タダだし、会社の売上になるからいいじゃないか」と、誰にともなく言い訳しています。

### 2月 本当にやましいことはありません

床屋で順番待ちをしていたところ、5人ほど前にいた長髪の方が丸刈りにしていて、これが意外と似合っていました。「じゃあ自分も」と軽い気持ちで丸刈りにして出社したところ、職場の空気が一変しました。どうやら「触れてはいけない事情を抱えた人」と思われたようで、業務連絡以外、誰も話しかけてきません。しばらくして一人に「特に理由はないんだよ」と伝えると、その情報は10分ほどで全体に行き渡り、職場は無事に元通りになりました。人は髪型ひとつで、ここまで想像力を働かせるものだと勉強になりました。この話を加治木のオフィシャルな飲み会で警察署長にしていたところ、隣で聞いていた南日本新聞の支局長が、見事にまとめて黒ゾカに載せてくださいました。世の中、どこでどう転ぶかわかりません。

### 3月 二度目の初任給

前年に実施した林業支援の報酬をいただきました。診断士として初めての収入です。家族にプレゼントを、と一瞬考えましたが、私の感性で選んだものは高確率で地雷になるため、

現金を渡しました。結果、最も喜ばれました。無事に仕事を終えることができたのも、親切にご支援いただいた協会の皆様のおかげです。この場を借りて御礼申し上げます。

林業は分からないことも多い分野ですが、若い頃に会社の林業所で会計を手伝ったことがあり、「作業道」「〇年生」「〇〇補助金」といった言葉に再会しました。

それにしても、機械化の進み具合には驚きました。なぜ当社が林業所を持っているのかといえば、戦前、王冠に使うコルクが輸入できなくなることを想定し、コルクに似た木が自生する広島県庄原市の山林を購入したからです。結局コルク不足は起きず、戦後はスギやヒノキを植えて現在に至っています。庄原の名物は「ワニ料理」。ワニとはサメのことで、刺身や唐揚げで美味しくいただけます。

#### 4月 不適切はもっとある！

最近のマイブームは、片道30分の電車通勤中に配信でドラマを一気見することです。CMはなく、倍速視聴も可能。鹿兒島の民放で頻繁に流れる中古車屋やパチンコ屋のCMを見なくて済むのは、精神衛生上とても良いです。中でも「不適切にもほどがある！」は、時代設定が私の青春とほぼ一致しており、大変楽しめました。欲を言えば、夕刊紙「東京スポーツ」にも触れてほしかったところです。一面は「プレスリー生存説」「人面魚重体」。浅草キッド曰く「紙面は日付以外全部ウソ」。名誉棄損裁判で被告となった東京スポーツが法廷で「当紙の記事を信じる読者はいない」と主張し、裁判長が「それが報道機関の言うことか！」とお説教。それでも、駅のキオスクで見出しを見るのが楽しみだった時代でした。

#### 5月 音羽屋とウエイトレス

中旬、歌舞伎座で菊五郎・菊之助襲名披露公演を観劇しました。口上では、七代・八代菊五郎、六代菊之助（12歳）、團十郎、玉三郎の挨拶を堪能しました。ロビーでは富司純子さんのお姿も拝見し、思わず姿勢が正されました。下旬は博多座でミュージカル「ウエイトレス」を観劇。帝劇からはじまる全国ツアーの千秋楽公演で、カーテンコール後にはサプライズでトークショーまであり、得した気分でした。主演の高畑充希さんは妊娠初期だったのでと思いますが、その後無事ご出産されたと聞き、勝手に安心しました。

#### 6月 市長と会う

本業で加治木の「くも合戦」を協賛している関係から、毎年この時期に工場長と私で始良市長を表敬訪問しています。例年は雑談で終わりますが、今年は全国協議会の総会開催の話

があり、協力を依頼されて快諾しました（結果的に豪雨で中止）。最後に「診断士協会の理事〇〇さんが市長をご存じだそうです」と伝えると、「私も知っていますよ。よろしくお伝えください」とのことでした。世間は意外と狭いです。

## 7月 学生さん

某大学のゼミの企業研究に協力し、若手社員の後方支援として同席しました。懇親会（ノンアル）では地方における就職事情の話になり、学生さん曰く、地元で就職したいが男女不平等の会社が多く（①管理職・役員比率、②男性はスーツ、女性は制服など表面的な区別、③「これは男の仕事」「これは女の子の仕事」といったアンコンシャスバイアス）、官公庁であれば平等だが、地域社会におけるジェンダー問題（①婚姻や出産の時期に対して第三者である地域住民からの固定観念の押し付け、②共稼ぎでも家事はすべて女性がすべきという意識）があるので、結局都会で就職することになりそうとの話でした。話の真贋は確かめようもありませんが、事実であれば私の会社などは優秀な人材を採用するチャンスが増えていることになるんでしょうね。

## 8月 豪雨

7日の夜、鹿兒島中央駅付近で飲んでいると、日豊本線が止まったと知らされました。翌朝タクシーで工場へ向かいましたが、高速も国道も通れず、大渋滞の道路を吉野・蒲生・溝辺経由で4時間かけて到着しました。工場と社員に大きな被害はありませんでしたが、停電や断水の影響はありました。備蓄品を確認し、必要であれば会社に避難するよう連絡したのは夜になってからでした。自然災害の前では、人間はなかなか無力です。

**9月 ヨロンに行った** 15年前、会社の同期が突然の病で亡くなりました。生前、飲み席でよく話してくれたのが、YS-11の引退際に「最長距離路線だった鹿兒島一与論線に乗れたんだ」と、やけに誇らしげなエピソードでした。ただし与論滞在は30分。「それ、ほぼ空港見学だろ」と皆で総ツッコミを入れたのも、今では懐かしい思い出です。

鹿兒島に赴任してから、空港で「与論行き」の表示を見るたびに彼のことを思い出し、「いつか行ってみるか」と思い続けてきました。そして今回、ついに思い切って行ってみました。もちろん、泊まりです。海もホテルも文句なしにきれいでしたが、何よ



り印象に残ったのは、彼が力説していた“空から見る奄美諸島の景色”。あれは確かに別格で、「これは自慢したくなるな」と、15年越しに納得しました。診断士の仕事で呼んでいただけるなら、喜んで参ります。

### 10月 焼酎ストリート

本格焼酎の日に合わせ、天文館で焼酎ストリートが開催されました。開始前から行列ができ、行列整理と品切れ対応に追われましたが、楽しい時間でした。協会の〇〇さんにもお立ち寄りいただき、弊社の焼酎を味わっていただきました。お買い上げ、ありがとうございます。

### 11月 背番号3の思い出

21日に、長嶋茂雄さんのお別れの会が開催されました。今となっては記憶も付き合いもありませんが、実は私と長嶋一茂さんは幼稚園の同級生です。当時、学芸会に茂雄さん（V6かV7の現役時代だったはずです）が現れたことがありました。するとどうなったか。私の母を含めたママ友一同は、舞台上の園児には一切目もくれず、茂雄さんだけを凝視していたそうです。この話を、母は面識ができた人に、ほぼ必ずと言っていいほど語っておりました。学芸会で息子の演技を見なかったことを自慢するのは、親としてどうかと思いますが、そこは長嶋茂雄さんなので、まあ仕方ありません。母が亡くなった日、病院の担当看護師さんから「お母さんから、長嶋茂雄さんの話を聞きましたよ」と声をかけられ、思わず笑ってしまったことを今でも覚えています。長嶋茂雄さんのご冥福を心よりお祈りいたします。そして母には、冥途の土産をありがとうございます。

**12月 前任地に行ってしまった** 加治木地区オフィシャル懇談会の忘年会では、恒例のなんこ大会が開催されます。3年目でそれなりに実力をつけた私は、一回戦から鹿銀、鹿児島テレビ、始良伊佐振興局を次々と撃破し、準決勝で警察署に敗退しました。ここまで勝ち進むと、飲んだ量もそれなりに積み上がります。「自分の作った酒はちゃんと飲め！」と外野が騒ぐ中、帰りの電車に乗った瞬間、私は見事に眠りに落ちました。次に意識が戻ったのは、駅員さんに「せんだいです」と起こされた時です。4年前に仙台から鹿児島に転勤したはずなのに、なぜ仙台なのか。冷静に考えると、加治木から1日に2本しかない川内行きに乗っていたのでした。鹿児島中央への在来線はすでに終了しており、最終的には新幹線で帰宅しました。鹿児島市内に住む酔っ払いから新幹線代を稼ぐために、川内行きを運転しているのではないかと—そんな疑念を抱きつつ。なお、鹿児島中央でも車掌さんに起こされました。どうやらこの日は、最後までよく眠れたようです。 (完)

## 「 自分的な生成 AI 活用の現在地 」

菊池 慎吾

皆様、あけましておめでとうございます。2025年1月25日の研修会で福岡さんに「生成AIの業務活用」を教えていただいて以来、AIを自分の業務にどのように活用できるかを試行錯誤し始めて1年が経ちます。2025年末時点で私が実践しているAI活用方法等についてご紹介します。AI活用にご関心のある診断士仲間の皆様にも参考になれば幸いです。

### 1. AIの活用業務と活用方法

#### 会議の文字起こしと議事録の作成 (お役立ち度：★★★★★)

私がAIに最も感謝しているのがこれです。私の国際協力コンサルタントとしての業務では、2~3週間の海外現地出張で1日3~4の関係機関を訪問し、情報収集結果を踏まえて技術協力プロジェクトの案件形成をするということがよくあります。**Otter.ai** や **Notta** のアプリをスマホにダウンロードし、会議が始まると同時に録音を開始、会議終了後に文字起こしされたテキストファイルを **ChatGPT** や **Claude** に読み込ませて議事録を作成→議事録フォーマットにコピー&ペーストで完成。会議中はすべての聞き取り内容をメモする必要がなくなり、重要事項やキーワードのみ手書きでノートに記録し、AIが作成した議事録を適宜修正します。作業時間はそれほど短縮されたわけではありませんが、以前の手書きのメモではカバーできていなかった詳細な情報まで記録でき、議事録の品質は大幅に向上したと思います。

#### Web情報の収集とまとめ・資料のまとめ (お役立ち度：★★★★★)

上述のように、関係機関を訪問する際には、それらの機関の組織概要や活動内容などを事前に把握しておく必要があります。**Perplexity** を活用して関係機関ごとの組織情報サマリを作成し、打ち合わせ前に目を通しておくことで、面談時にはさらに踏み込んだ内容の情報収集が可能となります。**Perplexity** は情報ソースを明示してくれることから、プロポーザル作成や報告書作成時にも関連情報を提示するなど役立ちます。また、長文の報告書などの関係資料(PDFファイル等)の情報を **NotebookLM** や **ChatGPT** に読み込ませてサマリを作成し、短時間で概要を把握することができます。国内の経営支援では、該当する店舗の Google Map での口コミ情報を **ChatGPT** にコピー&ペーストして、顧客の満足面・不満面をランキング形式にまとめ、競争力の分析や改善事項を検討するために役立てています。

## テキスト情報のビジュアル化（お役立ち度：★★★★）

研修会で福岡さんにご紹介いただいた **Napkin.ai** は、文字情報をビジュアル化し、プロポーザルや報告書の見栄えを良くし、読者の理解を促進するうえでとても役に立ちます。私は関係機関の組織図、政策・戦略書の概要、業務フローなどのビジュアル化によく活用します。

### 2. AI エージェント活用への道のり

AI エージェントとは、人間が詳細な指示をしなくても、与えられた目標を達成するために自律的に状況を判断し、計画を立て、ツールを使いこなしながらタスクを実行する AI システムのことで、有料版の **ChatGPT** でも「エージェントモード」という機能が使えます。私は知り合いに教えてもらった **Obsidian** の中で **Claude** を動かすことで、複数の関連ファイルを参照したり、あらかじめ決めたルールに基づいてアウトプットする方法を試しているところです。この方法の利点は、**Claude** や **ChatGPT** などの通常の課金で済むこと（API 利用の従量課金が不要）と、ルールやコマンドを上書きしていくことで、自分の業務内容に合わせて AI をカスタマイズ・進化させられることです（言うほど簡単ではありませんが）。詳細を知りたい方は、Udemy (<https://www.udemy.com>) の「Obsidian×AI (ChatGPT→Codex CLI・Gemini CLI・Claude Code・Cursor) で散らばるメモを自動整理し、アイデア着想とブログ発信、企画書作成を効率化する一生モノの知的生産術」という講座をチェックしてみてください。

### 3. 活用コスト

私が利用している AI とコストを以下にまとめます。なお、上述の **Obsidian** は無料です。

|      | ChatGPT            | Claude                     | Perplexity      | NotebookLM             | Napkin.ai     | Otter.ai/Notta             |
|------|--------------------|----------------------------|-----------------|------------------------|---------------|----------------------------|
| 活用方法 | 作業全般（アイデア出し、論点整理等） | Obsidian 内での作業（議事録作成、情報整理） | Web 情報の収集・サマリ作成 | 関係資料（PDF 等）のサマリ作成・情報整理 | テキスト情報のビジュアル化 | 会議（英語/日本語）録音と文字起こし         |
| コスト  | 20 ドル/月            | 20 ドル/月                    | 20 ドル/月         | 無料枠で活用                 | 無料枠で活用        | 1,980 円～30 ドル/月（海外出張時のみ課金） |

### 4. その他

- 最近勉強になった書籍：「知的生産で AI を使いこなす全技法（富田到著）」
- 最近気になること：AI に任せることと自分でやるべきことの線引き。プロポーザルや報告書作成時の壁打ち（ブレインストーミング）における有効な AI の活用方法。

## 「価格転嫁の正体 —構造で読み解く中小企業支援—」

長友 翔

こんにちは。鹿児島県中小企業診断士協会会員の長友です。現在は中小企業診断士の資格を生かし鹿児島県よろず支援拠点のコーディネーターならびに CRC 企業再建・承継コンサルタント協同組合の一員として、日々中小企業の経営改善や創業支援等に携わっております。

そのような私が今回取り上げたいテーマは、「価格転嫁」です。私は『銀行実務』2025年12月号においても、「中小企業における価格転嫁停滞の構造と改善の視点」と題した記事を執筆しております。

内閣府公表の『日本経済 2022-2023』においては、石油危機時に物価が上昇した品目数が347品目であったのに対し、2020年代に物価が上昇した品目数は582品目に上ると指摘されています。これは、物価高騰という問題の深刻さを示すと同時に、近年における価格転嫁の必要性を裏付けるデータであると言えるでしょう。

また、南日本新聞の記事 (<https://373news.com/news/local/detail/208763/>) によれば、価格転嫁ができていない鹿児島県内の中小企業の割合は51.5%と、全国平均の40.9%を上回っています。このように、当地においても中小企業の価格転嫁は重要な課題であると言えます。

### <AI時代における価格転嫁支援とコーチング的アプローチ>

ここで、中小企業診断士をはじめとする、地域の中小企業を支える支援者として、価格転嫁の実現をどのように支援すべきかを考える必要があります。もっとも、支援の現場で実感するのは、「値上げの必要性は理解しているが、実際の行動に踏み切れない」という中小企業経営者が少なくないという事実です。単なる便乗値上げではなく、顧客に納得される形で計画的に価格改定を進めることが重要であるにもかかわらず、その実現は決して容易ではありません。そもそも、多くの経営者は、「御社の提示する価格は相場に比して安すぎます。原材料費の高騰を適切に反映させるため、値上げをすべきではないでしょうか」といった提案を、債権者をはじめとする周囲から再三受けたうえで、我々支援者のもとを訪れます。ここで注意すべき点は、初対面のコンサルタントは、経営者の周囲の関係者や債権者に比べて、経営者との関係性が相対的に希薄であるという点です。このような状況下で、単に「値上げが必要です」と率直に伝えるだけの提案が受け入れられるはずはありません。

また、経営者の多くが我々支援者への相談に至る際、「理解はしている。しかし、それは納得ではない」という心理状態にあります。こうした状況を無視して提案を行うことは望ましくありません。実際、セールスの現場においても、抽出された問題点に対して即座に提案を行

うことは悪手とされています。問題の背景や根本要因を丁寧に深掘りし、経営者の不安や懸念を解消する対話を重ねることで、初めて提案が受け入れられる土壌が形成されます。このような対話を心がけることで、支援者が直接的な解決策を提示せずとも、経営者自身が自ずから解決策に到達するケースも決して珍しくありません。

こうした対話プロセスは、しばしばコーチング的アプローチと評されます。コーチングという言葉からは、「伴走」や「寄り添い」といったイメージが連想されがちですが、だからといって支援者が経営者の考えを無条件に肯定すべきだというわけではありません。例えば、経営者の意思を確認するために「そこまでおっしゃるなら、不安はなさそうですね」といったやや断定的な問いかけを行い内在する不安を引き出したり、「そこまでなさらなくても良いのではありませんか」と問いかけることで、その本気度を確かめたりすることが有効な場面もあります。これらもまた、コーチング的対話の一形態であると言えるでしょう。

そもそも、「常に肯定的に寄り添う」支援は、実は我々人間よりも AI の得意とする領域です。一般に、AI は論理重視で情緒的な寄り添いを苦手とする存在であるかのように捉えられがちですが、情緒的な受容や共感の面においては、すでに人間を上回る側面があると私は認識しています。私見では、「情緒的な寄り添いを主とした支援」は人間の専売特許ではなく、むしろ AI に代替されやすい領域であると言えるでしょう。

もっとも、「常に直言すること」が正解であるとも限りません。ここで私が申し上げたいのは、経営者が「理解」にとどまらず「納得」に至るまでのプロセスを支えることこそが支援者の役割であり、そのための有効な手段の一つがコーチング的アプローチであるという点です。この考え方は、価格転嫁支援という文脈においても同様に当てはまります。

### <閑散期に「一気呵成」で行う飲食店の価格転嫁支援>

以下では、実際の事例を交えながら、私がどのように価格転嫁を支援したかを解説します。事例は、地方に立地する年商数千万円規模の個人経営の飲食店です。当該店舗の FL 比率は 60%を超えていました。一般に飲食店経営では、FL 比率 60%以下が健全とされており、この数値は価格転嫁、すなわち値上げの必要性を明確に示しています。加えて、相場価格との比較からも、適正価格が設定されていないことは明らかでした。

問題点が客観的に明確であるにもかかわらず値上げに着手できない状況は、経営者が「理解はしているが、納得には至っていない」状態にあることを示唆します。このような局面で、値上げの必要性を直言するのは得策ではありません。そこで私が着目したのが、年間の売上推移です。当該店舗はファミリー層を主なターゲットとしており、地域行事が多い夏場は繁忙期、秋口は閑散期となる傾向があります。この傾向は売上にも顕著に表れており、秋口の

売上は大きく落ち込んでいました。また、経営者が値上げに踏み切れない主因が、値上げによるレピュテーションリスク、すなわち顧客離反への不安であることも明らかでした。

そこで私は、値上げの必要性を直接訴えるのではなく、「値上げは経営改善の前提である」というスタンスに切り替え、秋口の閑散期こそが値上げの好機であると説明しました。値上げを行えば一定の顧客離反は避けられませんが、来店客数の少ない閑散期に実施することで、「また値上げした」という悪評が広がるリスクを相対的に抑えることができます。

本事例のキーワードは「一気呵成」です。閑散期である秋口に、一気に価格改定を行う。そのための準備こそが、本支援の中核でした。この際、私はマキャベリの『君主論』の一節——「相手にとって不都合なことは一度に、好都合なことは少しずつ与えよ」——を紹介しました。経営者と顧客を支配・被支配の関係として捉える意図はありませんが、商売においては両者のパワーバランスを調整する必要性が生じる場面も少なくありません。その意味で、この一節は「一気呵成」の価格転嫁を肯定する示唆に富むものです。値上げが顧客にとって不利益である以上、断続的に行うよりも、特定のタイミングで一度に実施した方が、顧客の心理的負担は小さくなります。

以上より、価格転嫁は「場当たり」ではなく、「一気呵成」に、戦略性と計画性をもって実行されるべき施策であると言えるでしょう。

### <「価格転嫁」の正体は価格適正化である>

さて、「価格転嫁」という言葉について考えてみたいと思います。この言葉には、実は極めて後ろ向きなニュアンスが含まれています。「転嫁」とは、本来、「自分の過ちや責任を他人に押し付けること」を意味する言葉です。この点は、「価格転嫁」と並んで用いられる「責任転嫁」という語からも理解できるでしょう。

これは、同業の経営コンサルタントから指摘された事項ですが、「価格転嫁」という言葉は、ともすれば「物価高騰により苦境に立たされた状況から逃れるための値上げ」を意味するものとして受け取られかねません。私はこの指摘を非常に的確なものだと感じました。

実際、支援の現場においては、「価格転嫁」という言葉を用いながら、その実態は「価格適正化」の支援であるケースが少なくありません。例えば、建設業では、追加工事にかかる費用の取り決めが曖昧なまま業務が進み、結果として適正価格での請求ができずに悩む事業者が多く見受けられます。こうした事例は、原材料費高騰とは直接関係のないものです。

我々が現場で行う支援とは、このような事業者に対し、「どのようにすれば顧客の納得を得ながら、適正な料金を請求できるのか」を共に考えることに他なりません。つまり、中小企業診断士が行う価格転嫁支援とは、その本質において価格適正化の支援であると言えるでしょう。

う。支援者としては、一般に浸透している「価格転嫁」という言葉を用いつつも、内実としては「価格適正化」を進めるという意識を持つことが重要です。以下では、この「価格適正化」をキーワードに、具体的な事例を紹介します。

### <価格問題の背後にある経営構造>

次に、具体的な事例としてとある製造業者の事例を取り上げます。主な商材はアメニティで、納入先はホテル・旅館でした。相談内容は、「決算を税理士に任せきりで、財務諸表の見方が分からない。専門家の視点で問題点を指摘してほしい」というものです。財務諸表を確認したところ、在庫回転率が著しく低い点が大きな問題として浮かび上がります。

背景を探ると、大口取引先である旅館の存在が明らかになりました。この旅館は不定期に発注を行うため、急な注文に備えて大量の在庫を抱える必要があったのです。一般論としては、短納期対応に対する特急料金の設定が解決策となり得ます。しかし、当該旅館との取引は売上構成比が極めて高く、条件変更によって取引を失うリスクは何としても回避しなければならない状況でした。

この事例を整理すると、表面的な問題は「在庫負担に見合った売上を確保できていないこと」にありますが、真の問題は「特定取引先への経営依存度の高さ」にあると言えます。このように、価格転嫁が課題と見える場面であっても、その本質は経営構造上の問題にあるケースは少なくありません。

一方、複数の取引先を有する企業であれば、取引額の小さい先との交渉を通じてノウハウを蓄積し、段階的に価格適正化を進めることも可能です。以上を踏まえると、本事例において私が取るべき支援は、値上げの助言ではなく、新規取引先の開拓支援であったと言えるでしょう。商談会や展示会への出展支援、副業人材を活用した営業代行の活用などを併せて提案できれば、より実効性の高い支援となったはずです。

このように、価格転嫁支援においては、「値上げ」と「新規開拓」の支援が密接に結びついているケースが多く見られます。値上げを行いながら、顧客離反が一切生じないことを期待するのは現実的ではありません。利益率と売上の双方を維持・向上させるためには、価格転嫁と並行して営業支援を行うことが望ましいのです。

また、値上げにより一定の顧客離反が生じた場合には、生産活動に充てていた人的・時間的リソースに余裕が生まれます。これらを営業活動に振り向けることで、全社的なコスト合理化と経営改善を図ることが可能となるのです。ただし、その際も目的はあくまで経営改善であることを踏まえ、新規取引において不利な条件を抱え込まないよう、適切に支援していく必要があるでしょう。

### <価格適正化を阻む原価管理の問題>

ここまで、中小企業の価格転嫁支援において必要となる視点について述べてきました。また、「価格転嫁」と言われる場面の多くで、実際に求められているのは「価格適正化」であることも前述の通りです。では、なぜ中小企業では価格適正化が進まないのでしょうか。以下では、その一因を示す事例を紹介します。

取り上げるのは、ある製造業者の経営改善支援におけるエピソードです。当該事業者は、見積書作成用のソフトを導入しており、原材料費や必要工数を入力すれば案件ごとの原価が自動算出される仕組みを整えていました。しかし、経営者は見積書作成や料金設定に不安を抱えており、その点について支援者である私に相談されました。実態を確認したところ、当該事業者においては原価管理に大きな問題があることが判明しました。本来、工数を入力することで原価が算出されるはずのソフトに対し、担当者が市場相場に合わせる目的で数値を調整しており、入力される工数が実態と乖離していたのです。これでは、正確な原価把握ができないのも無理はありません。さらに問題はそれだけではありませんでした。一般に、工務店や製造業の見積書では、諸経費や現場管理費といった費目を設け、営業コストや管理コストといった間接費を案件ごとに按分します。しかし、当該事業者では費目の細分化が不十分であり、こうした間接費が原価に反映されていない状況でした。費目が整理されていない場合、原価把握が曖昧になるだけでなく、顧客に対して価格の妥当性を説明しづらくなるという問題も生じます。これらの不備を一つずつ解消することが、本事例における支援の要点でした。

本事例から得られる示唆の一つは、原価管理や見積作成のシステムを導入しているからといって、必ずしも適切な原価把握や料金設定が行われているとは限らないということです。今回は、経営者自身が料金設定プロセスに不安を抱いていたことで、原価管理や見積方法に潜む問題を明確に抽出することができました。

また、本事例は、粗利ベースの値付けが必ずしも有効ではないことも示しています。問題の核心は、諸経費や現場管理費といった間接費が原価として適切に計上されていなかった点にありました。間接費を適切に原価として整理したうえで、初めて目標利益率を確保できるかどうかを検証することが可能となります。しかし、中小企業では、この一連のプロセスを遂行するための基盤が整っていないケースも少なくありません。本事例は、まさにその基盤整備を目的とした支援であったと言えるでしょう。

以上を踏まえると、支援者は表層的な財務指標をもとに、安易に値上げの可否を論じるべきではないことが分かります。例えば、「粗利率が業界平均より低いから値上げが必要だ」とい

った主張に、私は必ずしも賛同しません。こうした指標は、債権者や関係者に対する説明資料としては有効ですが、経営課題そのものを特定するうえでの意味は限定的です。言い換えれば、お作法としての価値はあるものの、実務的な有効性は必ずしも高くありません。

実際、中小企業では、本来売上原価として処理すべき人件費が販管費に計上されるなど、会計処理上の歪みが少なからず存在します。このような状況下では、財務指標分析の示す結果をそのまま経営課題と結び付けることは危険です。したがって、財務会計を起点とするのではなく、管理会計を基盤として問題点を抽出し、課題設定を行うことこそが、中小企業診断士に求められる役割であると言えるでしょう。

### <「顧客に足下を見られる」構造と価格転嫁>

ここまで、「価格転嫁」について論じてきました。その中で私は、価格転嫁が必要とされる場面の多くにおいて、実際に求められているのは「価格適正化」であること、そして価格転嫁は往々にして二次的な問題であり、一次的な問題は特定企業への経営依存度の高さや原価管理の不備といった構造的要因にあることを指摘してきました。

こうした構造的問題は、これまで取り上げた事例以外にも多く存在します。その一つが、「顧客に足下を見られているから値上げができない」という問題です。

地方において中小企業診断士が関与する機会が多いサービス業や店舗ビジネスにおいても、物価高騰の中で値上げをすべきか否かに悩む個人店は少なくありません。こうした経営者からは、「値上げの必要性をお客様は理解してくれないのではないか」「値上げ後も今のお客様が利用してくれる自信がない」といった声をよく耳にします。この場合、表層的な問題は価格転嫁ですが、一次的な問題は「顧客に足下を見られていること」にあると私は考えます。実際、こうした個人店では、営業時間中に親族が自由に店舗に出入りしていたり、経営者の私物が顧客の目につく場所に置かれていたり、公私の区別が曖昧な場面が散見されます。このような状況では、顧客から軽く見られてしまうのも無理はありません。一方で、経営を安定させている経営者からは、「お客様の教育のため」として、あえて営業時間外の電話対応を行わないなど、公私の別を明確にする姿勢が語られることが多いのです。

このように、中規模以上の企業に限らず、個人経営規模の企業においても、表面的には価格転嫁が課題とされながら、根本的な問題は別の、より深い構造にあるケースが見受けられます。「顧客に足下を見られる」という問題は、企業規模を問わず共通する、根深い課題であると言えるでしょう。

経営支援の現場では、「中小企業経営者は行動力がある一方で、感情的で合理的判断が苦手だ」といった見方を耳にすることがあります。しかし私は、これは支援者側の先入観に過ぎ

ないと感じています。多くの中小企業経営者は、周囲が想像する以上に合理的で、広い視野を持っています。それにもかかわらず業績が悪化する理由の一つが、「顧客に足下を見られてしまう構造」にあるのではないのでしょうか。

極論すれば、価格転嫁支援の第一歩は、経営者自身が値上げの必要性に納得することです。しかし、その次に必要となるのは、経営者の顧客に対しても、値上げの必要性を納得してもらうことです。だからこそ、「顧客に足下を見られる」状態は、価格転嫁を進めるうえで致命的な障害となります。

そこで求められるのは、経営者が「お客様に『ありがとうございます』と言う」立場から、「お客様に『ありがとうございます』と言っていただく」立場へと意識を転換することです。そして、我々支援者に求められるのは、目の前の顧客を見るだけでなく、「その顧客にとっての顧客」にまで思いを巡らせた支援であると言えるでしょう。

～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \* ～ \*

## 「後期高齢者になりました」

浦島 和衛

元気なつもりですが後期高齢者になりました。健康保険証、運転免許証の更新手続きを済ませ、我が鹿児島元老フットボールクラブからは新年会で喜寿の賀寿祝いを受けました。こうなるとやはり年を取ったなあ、いつ何があってもおかしくないなあ、と考えざるを得ません。2025年は高校の同級生が9人も亡くなって、お参りに伺ったその内の同級生の未亡人からは「(主人と違って)無事満75歳を迎えられたから暫くは大丈夫でしょう」と励まし(?)を貰って何とも言えない気持ちになりました。

1995年4月に中小企業診断士になって2028年3月に次の更新を迎えますが、もう一度更新するかどうかを考えざるを得ません。

思い起こせば1957年13,800円(大卒の月給がこの程度)の歌が流行り、58年に一万円札が登場、60年に我家にテレビが入り、62年10月キューバ危機(小学生ながら原子爆弾が落ちてくるかもしれないと校舎の空を見上げていた記憶がある)。64年東海道新幹線が開通し(東京―大阪の出張が泊りがけが当たり前ではなくなったとのこと)、東京オリンピックが開催された。69年東大紛争で東大の入試が中止になり(合格者が国立最多の大学)、国立しか受けさせて貰えなかった私としては大きなプレッシャーであった。大学に入っても、学生運動

華やかなりし時代で、4年で卒業できたのは半分以下（私の大学では多分25%程度）、71年8月はドルショックで求人が絞られ就職も含めて団塊の世代（昭和22-24年生まれ）に巻き込まれてしまった。

会社に入ると73年第一次石油ショック（72年1.3→74年9.6ドル/バレル）がありトイレトーパー取付け騒ぎ。85年8月の日航機事故では元上司が亡くなった（十数年後、京都で掴まえたタクシーの運転手があの日この上司を群馬の工場から羽田まで送った人だった）。

95/1/17 阪神淡路大震災は大阪での中小企業診断士3次実習の中日で迎えた。私以外のメンバーは皆関西の出身者だったので、17時が過ぎてから消息不明者の搜索活動（道路不通のため大阪から日本海回りで神戸に搜索に入ったという）、「こんな時に実習を続けるのか」の声も上がったがそのまま継続された。この時の実習先の社長（自宅が西宮市）が、「そんなつもりは無かったが、結果として高価なものほど棚の高いところに陳列していたので全部壊れ、それほどでもないものは低い位置だったので被害を免れた」と述懐されたのが印象に残っている（私はこのどさくさの中で禁煙できた）。当時、速報できなかつた震度5以上が見直され、震度5弱・強、6弱・強、7が速報できるようになって初めて発令されたのが、我が川内で起きた97/3/26震度5強、5/13震度6弱の鹿児島県北西部地震。結果的に両方とも本震とされたが、2ヶ月近い間隔のためデスクトップパソコンのディスプレイを余震が収まるまでの1ヶ月は床に降ろして自衛していたが、やらなくなって見事に被害を受けてしまった。

2001/9/11 N.Y.テロは地元飲屋のカウンターのTVで目撃。

2011/3/11 東日本大震災は情報化推進アドバイザーで川内から串良町の企業に移動中の車のラジオのニュースで知った（津波の被害は川内の自宅に戻ってからTVニュースであのかつて知ったる仙台の様子、その後福島原発を見た）。福島原発を訪問・見学できたのは18年11月。非常電源さえ高台に置いておけばと技術屋として誠に残念でならなかった。

長く生きていくと色々な経験をするものです。あの世で先達たちに報告できる話題が多いのがいいのか悪いのか、難しい問題です。終活しながら考えていきます。



鹿児島空港

桜島ステンドグラス

（撮影 瀬戸口 晴子）

## 「高齢者の仲間入り」

新屋敷 辰美

皆さま明けましておめでとうございます。今年は丙午の年ということで、大きく世の中が変わる年とも言われております。36年ぶりの冬場における衆議院総選挙も行われるということで、新年早々穏やかならぬ出来事が起きております。

そんななか、私も昨年12月で満65歳の前期高齢者となり、晴れて「年金診断士」となりました。隔月で日本国から「年金」という定期収入が入るのは、安心ですし、非常にありがたいです。一方で高齢者の仲間入りの証となる「介護保険証」と「介護保険料の振込用紙」も送られてきました。私も対象者になったのかと観念するとともに、これからはあまり無理しないように、介護保険証を使うことがないようにしないといけないという自覚が湧いてきました。やはり65歳は重要な節目の年なんですね。日本国の福祉については、これまで色々と批判もされておりますし、介護保険料の出費も痛いですが、私の母親の介護事例から、日本国の福祉は充実していると感じています。

高齢者というと、昨年11月23日（日）に宝山ホールで伊勢正三コンサート「ささやかなこの人生」があり、家内と行きました。久しぶりのコンサートだったので、とても新鮮でした。観客は同じぐらいか少し上の世代（どちらにしても高齢者）で、皆、昔の思い出に浸りながら聞き入っていました。この年代になるとコンサートタイトルが心に沁みますね。アンコール曲では、観客全員が立ち上がり、老体に鞭打って思い切り歌っていました。同じ時代を生きてきたのだなとこみあげてくるものがありました。素晴らしいコンサートでした。

そんな「ささやかなこの人生」に、さらに一抹の幸せの続編報告をさせていただきます。前回の会報でも書きましたように、昨年3月に自宅隣地に娘夫婦の新居が完成し、4月から初孫も近くの幼稚園に元気に登園しています。娘も仕事に復帰しましたので、朝は家内が園に送り、帰りは娘がお迎えに行く生活が始まりました。家内が忙しい時は私が園に送ったりするのですが、孫も園に慣れたようで、手こずらされることもなく登園してくれています。2歳になったころから、言葉もよく話すようになり、孫との会話も楽しんでいます。孫の存在は、現在の生活の主要な部分を占めるようになっていきます。孫の行く末を見守りながら、自分の行く末もしっかりとゴール設定して過ごしていきたいと存じます。

取り留めもない文章となりましたが、皆様、今年もどうぞよろしく申し上げます。

## 「地球環境・生物多様性」と「健康経営」

久留 正成

地球環境問題は、人類の活発な経済活動により、地球の水・空気・土が汚染され、気候変動・自然災害が増え、植物・樹木・昆虫・魚・鳥・爬虫類・哺乳類などが病気になり死亡し、引いては人の病気・死亡につながる構図です。地球環境問題は、地球上の全ての生き物の健康問題とも言えます。

私の田舎では、この60年間程で、湧くようにいた川魚はほとんど全滅しました。今年の冬は、毎年近くの山から大群で飛んでくる来るメジロは、全く見られません。 昨年の夏・秋のはっきりわかる昆虫や爬虫類の減少が、影響しているのでしょうか？

人間が病気になる前に、小さな生き物たちが病気になり、先に死んでいき、食物連鎖の頂点にある人間も危うくなります。人間も地球上の生き物の一つです。

1 昨年の米騒動、昨年の熊の出没騒動ともに、地球温暖化が大きく影響しています。小さい生き物たちが、生きていけなくなってどんどん消えていっても、一般の人たちは関心がなく、気づくこともなく、話題にもあがりません。

昨年には、熱中症対策について法規制がされ、夏場の屋外作業は制限しなければなくなっています。これまでも、冬場は家庭でのヒートショック問題もあります。

急激な気候変動・高温化によって、人が病気になる率は高まると予測されています。

長年、環境経営を進めている事業所では、経営の中で大きな課題である「人手不足・人の健康・安全と活性化」に関する環境目標を設定するところが増えていきます。

- ・リクルートのための情報発信：環境経営・SDGs・働き方改革・育成事例 等
- ・業務の標準化・ノウハウの整理と教育・伝承 等
- ・従業員の健康に関する情報提供・教育・管理：生活習慣・食事・運動 等

経営上の課題である従業員の健康に関する取組みを進めることにより、農作物など食料の環境汚染・気候変動の影響、小動物・牛・豚・鶏等の健康を考え、引いては地球環境・生物多様性などを考えるようにしています。

環境経営でも健康経営でも、人の生活習慣と予防が重要なことに気づかされます。

本年も、皆さんお元気でご活躍ください。また、地球環境活動についてご協力ください。

## &lt;&lt; 令和8年度 鹿児島県協会 スケジュール &gt;&gt;

| イベント           | 開催予定日         | 場所           |
|----------------|---------------|--------------|
| 第15回定時総会 & 懇親会 | 令和8年 5月30日(土) | ホテルレクストン鹿児島  |
| スキル向上のための研修会   | 令和8年度内(4~5回)  | マークメイザン ほか   |
| 秋季ゴルフコンペ & 懇親会 | 令和8年9月頃       | 未定           |
| 診断士の日イベント      | 令和8年11月上旬頃    | 未定 ※ 一般公開予定  |
| 新年会 & 研修会      | 令和9年1月30日(土)  | ホテルマイステイズ天文館 |
| 令和8年度会報の発行     | 令和9年2月頃       | —            |
| 春季ゴルフコンペ & 懇親会 | 令和9年3月頃       | 未定           |

※ 上記は予定であり変更する場合があります。理論政策更新研修は実施しません。

## 【 会員名簿 】

(2026/2/1 現在)

## &lt; 役員 &gt;

会長 今別府 忍、副会長 森 毅憲、専務理事 向江 隆行  
 理事 新屋敷 辰美、瀬戸口 晴子、鳥丸 亮、庭月野 康、福岡 正人  
 監事 浦島 和衛、東條 公平

## &lt; 正会員 &gt;

有川 真哉、今別府 忍、岩崎 雄司、岩下 文彦、岩元 耕兒、梅原 克稔、浦島 和衛、奥 浩昭、  
 河野 正文、菊池 慎吾、外戸口 孝一、小島 晋一、小園 一晃、児玉 健矢、小林 昭文、  
 小脇 修、鮫島 省吾、篠原 啓祐、嶋崎 浩二、新屋敷 辰美、諏訪 克也、瀬戸口 晴子、  
 園山 圭美、竹添 俊博、武田 清孝、津田 輝久、東郷 浩泰、東條 公平、鳥丸 亮、中筋 一郎、  
 中畑 寿子、長友 翔、西村 大、庭月野 康、久留 正成、平田 哲郎、寛山 一郎、福岡 正人、  
 福留 秋男、外屋敷 竜一、細川 正敏、堀切 研一、前堂 恵斗、松代 和也、丸野 桂太郎、  
 向江 隆行、餅田 淳一、森 毅憲、森 健、矢野 真吾、山下 純二、山下 弘文、吉満 秀明

## &lt; 準会員 &gt; 小田原 悠也

## 【 編集後記 】

令和7年も新入会員として多彩なメンバーが増え、総会・新年会と盛りあがりしました。また、年5回の研修会&懇親会や年2回のゴルフ会&懇親会を行い、学びや交流を深めることができました。ご参加できなかった皆様方も本会報を通して情報共有していただければ幸いです。

本会報の寄稿締切は例年同様2/2(月)でしたので、2/7(土)開会式を迎えたミラノ・コルティナオリンピックでの日本人選手の様々な活躍、2/8(日)衆院選の高市自民党圧勝などの話題は間に合わずでした。

令和8年度の県協会スケジュールは上記の通りですので、是非、総会や新年会の予定を今の段階でカレンダーに登録していただければ嬉しいです。どうぞよろしく願いいたします。(瀬戸口 晴子)